

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (166)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (166) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 219 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 2 від 24. 02. 2015 року

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

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

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

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Перманентне відтворення основної функції тінізаційних процесів

У статті розглядаються причини існування як засоби суспільного оновлення – перерозподілу власності та влади в Україні суто тіньової перманентної, домінуючої їх складової як альтернативи легітимним процесам економічного зростання.

Ключові слова: тіньовий перерозподіл власності та влади як функція тіньової економіки, перманентний перерозподіл власності, ціна тіньового перерозподілу порівняно з ціною законотворчості, консервативна базова матриця, інституційний неоімперський тиск.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,
д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Перманентное воспроизводство основной функции тенизационных процессов

В статье рассматриваются причины существования в качестве средств общественного обновления – перераспределения собственности и власти в Украине сугубо теневой перманентной доминирующей их составляющей как альтернативы процессам экономического развития.

Ключевые слова: теневое перераспределение собственности и власти как функция теневой экономики, перманентное перераспределение собственности, цена теневое перераспределения по сравнению с ценой законопослушания, консервативная базовая матрица, институциональное неоимперское давление.

V. PREDBORSKIJ,
doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Permanent reproduction of the main features shadow's economy processes

This article discusses the reasons for existence as a means of social renewal – the redistribution of property and power in Ukraine, especially the permanent shadow of the dominant component as an alternative to the process of economic development.

Keywords: shadow redistribution of property and power as a function of the shadow economy, permanent redistribution of property, the price of the shadow redistribution compared to the cost of law-abiding, conservative base matrix, institutional neoimperial pressure.

Постановка проблеми. Проведення вітчизняних глибоких суспільних реформ є безальтернативною вимогою часу. Суспільство, незважаючи на незаперечні імперативні вимоги розвитку, наявність позитивного досвіду інших країн, які вирішували подібні проблеми, на десятки років запізнилося з їх проведенням. У чому причини наявного механізму гальмування реформ, чому тіньові засоби в комплексі економічних перерозподільчих процесів мають домінуюче значення?

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю

і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, причини її існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема причини системної сталості тінізації перерозподілу власності та влади, що стає тіньовою альтернативою системних суспільних реформ.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного комплексу тінізаційного зростання на основі тіньового перерозподілу власності та влади, існування останнього як найактивнішого деструктивного, демотиваційного засобу економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Однією з найсуттєвіших небезпек національній безпеці у вітчизняному суспільстві є розбудова механізмів гальмування його реформування, модернізації, що прирікає країну на виштовхування все далі і далі за межі кола сучасних суб'єктів світового модернізаційного економічного впливу в зону маргінальних країн, «неісторичних» націй тощо [1, с. 126–131].

Соціальна економічна структура суспільства при цьому переповнюється механізмами тіньового розвитку, здійснюється трансмутаційний перехід до зростання процесів архаїзації та посилення потенціалу соціально-економічної деградації.

Головною функцією суспільного розвитку за цих умов стає паразитарний тіньовий перерозподіл власності та влади, яка за умов зміцнення механізмів гальмування та деградації перетворюється у системну перманентну. Політико-економічні команди змінюють одна одну у керма державного регулювання, однак сутність конкурентного піднесення переможців залишається незмінною – здебільшого тіньовий перерозподіл власності та влади.

Українська економіка, як вважає А.С. Гальчинський, дедалі більше втягується в перманентний (віртуальний) перерозподіл власності. Такий перерозподіл не пов'язаний, з одного боку, з персоніфікацією власності, з іншого – з отриманням доходів за рахунок ефективної господарської діяльності. Вся суть проблеми зводиться до того, що механізми віртуального перерозподілу власності й механізми утворення додаткової вартості, капіталізації отриманих прибутків та нарощування основного капіталу не лише органічно не доповнюють один одного, а й діють фактично у протилежних напрямках.

Мотиви цього детермінуються ситуацією, за якою інвестиції в перманентний перерозподіл власності дають набагато більші прибутки (доходи), ніж господарська діяльність. Джерелом зазначених доходів є здебільшого не розширення та

вдосконалення основних фондів, а їхнє фактичне «проїдання». У процесі віртуального перерозподілу власності відбувається звужене відтворення ресурсної бази, а отже і суспільного багатства загалом. Приватизаційний доход, який є метою перманентного перерозподілу власності, формується саме на цій основі. Він утворюється за рахунок зазначеного ресурсу – фізичного зменшення основних виробничих фондів. Цей доход використовується, з одного боку, на цілі приватного споживання, а з іншого – для нагромадження нового приватизаційного ресурсу. У цьому розподілі інвестиції в основний капітал, як правило, відсутні. Принаймні, вони не розглядаються суб'єктами приватизації як основне джерело наступного зростання відповідних доходів і тому можуть вважатися, найімовірніше, винятком з описаної схеми економічних відносин [2, с. 129–130].

Таким чином, важливого значення для дослідження сутності процесів тіньового гальмування, особливого обмеження потенціалу істеблішменту країни для проведення реформ має визначення існування та домінуючого впливу однієї з провідних функцій, одночасно провідної її категорії в системі логіко-категоріального апарату, – категорії тіньового перерозподілу власності та влади. Вона характеризує явище як необхідну форму прояву сутності досліджуваного предмета тіньової економіки. Сутність в цій категорії виступає в особливій формі: тіньовий перерозподіл власності та влади як категорія теорії тіньової економіки має своїм змістом діалектичне поєднання явища, дійсності та можливості.

Побудова теорії тіньової економіки через основні, вузлові поняття теорії, що синтезують накопичений науковий матеріал, створює як результат широку системну декомпозицію наукових наслідків, які можуть мати важливе теоретичне та практичне значення. Так, вона дозволяє здійснити подальший розвиток та удосконалення теорії. До деяких наукових наслідків слід віднести різноманітні тіньові ендогенні та екзогенні (по відношенню до національного простору) прояви розподільчих та перерозподільчих процесів у територіальному, галузевому, функціональному, структурному аспектах тощо. Однак лише категорія «тіньовий перерозподіл власності та влади» має статус основного наслідку. Застосування цієї основної форми, в якій виступає, виявляється сутність тіньової економіки, дозволяє логічно завершити теорію, теоретично та методологічно підсилити її пізнавальну функцію.

Причиною основою системного тіньового перерозподілу власності та влади є існування паразитарної елітної економіки.

Особливістю економічного розвитку України в пореформений період є, з одного боку, деградація реального сектору, з іншого – швидкий розвиток новітнього елітного сектору, перетворення його на стрижень сучасної тіньової економіки як базової структури народного господарства. Все це призвело до створення в Україні системно тінізованої економіки, яка поглиблює міжсекторний розрив щодо доступу до суспільних ресурсів, до розлому між новітньою базовою структурою економіки – тінізованим елітним сектором і периферією економічного простору, посилює протистояння між економічною владою та рядовими суб'єктами господарювання. Основними засобами забезпечення відтворення соціально-економічної форми сучасного елітного сектору, як головного суб'єкта перерозподілу влади та власності на свою користь, є подальша

гібридизація влади, розвиток корупції, віртуалізація економічного життя – відрив фондового валютного та кредитного ринків від реального сектора, наявність великої кількості сурогатних фінансових інструментів і платіжних засобів, доларизація грошового обігу, насичення господарської діяльності бартерними розрахунками, неплатежами, давальницькими, толінговими, кримінальними схемами [3, с. 3–6].

Існування перманентного тіньового перерозподілу власності та влади як провідного механізму економічної еволюції в Україні, його органічної несумісності з глибоким суспільним реформуванням висуває актуальність дослідження причин такого довготривалого тренду. Загальною причиною наявності такої провідної тіньової домінуючої функції є існування системної тінізації соціально-економічних процесів, утворення тіньової парадержави.

До декомпозиції головних спеціальних причин, які є об'єктами даного дослідження, слід віднести: 1) обмеженість внутрішніх та зовнішніх джерел інвестицій у створення нових активів, як легітимних засобів економічного зростання, перерозподілу власності та влади, натомість наявність великого потенціалу системної корупції, тіньових схем діяльності, досвіду їх застосування та «підготовленого» для їх використання персоналу; 2) наявність стійких переваг «ціни» застосування схем тіньового перерозподілу влади та власності, порівняно з «ціною» легітимного забезпечення конкурентної першості; 3) відсутність повноцінного «горизонту» інвестування, що унеможливує застосування інвестування – нагромадження в якості знаряддя конкуренції, що обумовлено явищем синкретизму, гібридизації влади та бізнесу, у зв'язку з чим прив'язки часового горизонту діяльності бізнесу до циклу (каденції) перебування політичних команд при владі; 4) наявність консервативної базової історичної інституційної матриці, що обумовлює першість перерозподільчих процесів, натомість обмеження бізнес-інвестування та нагромадження; 5) існування потужного інституційного неоімперського тиску (як зовнішнього, так і внутрішнього) на економічній структурі країни з метою їх подальшої деградації, архаїзації та тінізації.

Основним критерієм інвестиційної безпеки країни є здатність її економіки зберігати або принаймні адаптуватися до пошуку адекватних засобів забезпечення достатнього рівня суспільного відтворення в умовах критичного зменшення (припинення) постачань ресурсів (товарів, послуг, технологій тощо) або кризових ситуацій внутрішнього характеру. Цей критерій не може реалізуватися у часі, якщо суспільство не створює умови для нагромадження економічного потенціалу (інвестування) та дотримання вимог інвестиційної складової економічної безпеки. Необхідно розуміти те, що інвестиційна безпека – це здатність і створення умов до розширеного відтворення, зокрема, здатності прогресивного перерозподілу влади та власності на користь суспільного зростання, його соціальної якості тощо.

Отже, розвиток економічної діяльності є результатом реалізації інвестиційної діяльності, інвестування та інвестиційної складової економічної безпеки. Заощадження та нагромадження капітальних умов (інвестування) в результаті знаходяться біля витоків будь-якої спроби поліпшення матеріальних умов існування людини. Вони становлять основу людської цивілізації. Без заощадження (запасів) і нагромадження капіталу немає спрямованості до нематеріальних цілей [4, с. 22].

1. Інвестиційний клімат у вітчизняній економіці залишається стабільно несприятливим. Звітні дані свідчать про подальше падіння інвестиційної активності, а отже про поглиблення інвестиційної кризи, що жорстко обмежує модернізаційні економіко-технологічні перетворення суспільного виробництва. Переважна частина інвестиційної пропозиції формується за рахунок власних коштів підприємств. При цьому головна проблема сучасного інвестиційного ринку виявляється у відтворенні надзвичайно обмежених можливостях внутрішніх нагромаджень в країні (особливо у ординарному секторі економіки) і нездатності приватних інвесторів у повній мірі компенсувати дефіцит капіталовкладень для переборення інвестиційного спаду, забезпечення прогресивного перерозподілу власності та влади для зміни структури економіки, стрімкого переходу до новітніх технологічних укладів.

2. Другою складовою причин існування явища перманентності тіньового перерозподілу власності та влади в Україні є наявність стійких (тіньових) переваг «ціни» застосування схем тіньового перерозподілу порівняно з «ціною» законного забезпечення інвестиційно-нагромаджувальної конкурентної першості. Це виявляється у високих трансакційних витратах первинної легалізації та підтримки інвестиційної діяльності бізнесу у вітчизняних умовах, системному бюрократично-корупційному тиску, що створює перепони для вільного розвитку ринкових відносин.

Один із засновників неоінституціоналізму Ернандо де Сото щодо ролі тіньової економіки у розвитку залежних країн зауважує, що потяг громадян цих країн до дій поза законом в значній мірі є результатом раціональної оцінки витрат «закономслухності». Таким чином, основною причиною тіньової економічної активності слід вважати нераціональний правовий режим, коли процвітання компанії у меншій мірі залежить від того, наскільки добре вона працює і, в більшій – від витрат, що покладаються на неї законом. Підприємець, який краще маніпулює цими витратами або зв'язками з чиновниками, виявляється більш успішним, ніж той, хто стурбований лише виробництвом [5, с. 178, 189].

3. Українська економіка позбавлена стратегічних часових вітрил управління, у тому числі довгострокових інвестиційно-нагромаджувальних засобів. Причиною цього є як загальний занепад державного регулювання, так й існування небезпечного явища – стрижня сучасних тіньових механізмів – синкретизму (невіддільності), гібридизації (змішування) влади та бізнесу [6, с. 139–141].

Оскільки каденція влади обмежена у часі, то і синкретизований з нею бізнес також має такі ж обмеження, що значно стискають горизонт довгострокового інвестування як засобу легітимного перерозподілу. Незважаючи на явище політичного зрадництва, як засобу вийти за вузькі часові межі перебування політичної команди на верхівці влади, воно не в змозі подолати принципову невизначеність інвестиційної поведінки у довгостроковому періоді. Як альтернатива цьому посилюються тіньові механізми перерозподілу.

4. Економіці України історично та логічно притаманний селянський базис, селянські форми організації, які визначають надзвичайне розповсюдження неформальних (тіньових) форм [6, с. 109–134], консервації суспільного розвитку, його архаїзації, зокрема посилення перерозподільчих процесів – переділів землі тощо [7, с. 189–201].

Так, найвідоміший український економіст М.І. Туган–Барановський опублікував цілу серію ґрунтовних праць, в яких на відміну від сучасних українських дослідників велика увага була приділена майбутньому обцинних форм, зокрема досвіду влаштування соціалістичних обцин в історії людства та аналізу цього досвіду [8]. Найбільш ґрунтовні з них «Общественно–экономические идеалы нашего времени» (СПб., 1913) і «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» (СПб., 1913). Характерною рисою цих праць був той органічний зв'язок ідей соціалізму з ідеями обцини – кооперації, який виявляв, надзвичайно переконливо доводив та оригінально інтерпретував М. Туган–Барановський, роблячи значний крок як у розвитку ідей майбутнього суспільства, так і у розвитку його теорії організації господарювання.

Остання стала ще одним вагомим аргументом великого вченого на користь необхідності врахування генетичної спадковості суспільної організації. М. Туган–Барановський досліджує різні типи та види кооперації, їхні соціальні, організаційні та господарські характеристики, роль і можливості у захисті інтересів різних прошарків трудящих, їх можливості щодо зменшення напруги суспільних протиріч.

5. Величезний вплив на історичний розвиток України здійснювали й здійснюють декілька імперій та постімперій – Росія, Австро–Угорщина, Німеччина, Османська імперія, Річ Посполита тощо, взаємодія яких між собою утворює потужний синергетичний ефект. Це не могло не позначитися на існуванні різних відцентрових тенденцій сучасної дезінтеграції українського суспільства. Так, дослідник українського суспільства Д.В. Яневський відмічає, що впродовж останніх 11 століть на території земель, що утворюють сучасну Україну, діяли принаймні близько 25 правових традицій та законодавчих комплексів у значній мірі імперського походження [9, с. 7–8].

Метрополія імперій (постімперій), як й імперські утворення, є головними провідниками домінуючого субдукційного тінізаційного консервуючого впливу на імперську периферію.

Особливо деформаційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

Таємна, тінізаційна діяльність всього державного апарату, всієї політичної неоімперської структури, їхній вплив на периферію імперії перетворюється на домінуючу. В умовах глибокої кризи радянської системи «...дивлячись на вмирущу партію, заражену гангреною корупції, таємні служби готувалися привласнити собі всю повноту влади. Задля цього вони створили in extremis коло смертного одра КПРС «тіньову армію», озброєну найскладнішою апаратурою, необмеженими засобами і повноваженнями; її вкрай специфічне завдання полягало в таємній реінфільтрації в колективи великих і малих підприємств, заводів та інституцій. Завдяки тому дрібному й потаємному державному перевороту КГБ – цей інструмент на службі дискредитованої партії – остаточно піднісся до рангу зверхника і господаря. Водночас перебуваючи і на вершині влади, і в сукупності регіональних структур, КГБ пронизав усю величезну советську імперію» [10, с. 35]. «Ви-

бір Андропова був вкрай промовистий й офіційно та безперечно підтвердив факт, що таємні служби нарешті вирвали владу в Комунистичної партії... Проекти і стратегії розробляли в КГБ, Політбюро схвалювало їх, а потім повертало КГБ для реалізації. Справжньою владою був КГБ» [10, с. 14–15].

Таким чином, відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблшменту Росії, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну щодо консервації процесів перерозподілу влади та власності, на подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку.

Зменшення обсягу тінізаційних процесів, «продуктивності» їх перерозподільчої функції обумовлює необхідність активізації детінізаційних трендів. Так, обсяжна поява експолярних, перетворених тіньових форм, у тому числі перерозподільчих, відбиває розвиток особливого режиму формування, самоорганізації соціально–економічної системи селянської цивілізації під тиском домінуючих, її реакції на зовнішні впливи, з–за для досягнення в специфічних умовах вищої впорядкованості та цілісності динамічної поведінки та стійких станів – атракторів.

Соціально–економічна система має широкий комплекс генетично визначених архетипів – режимів еволюційної поведінки в залежності від значень певних внутрішніх та зовнішніх параметрів функціонування (вони називаються керуючими). Різним режимам відповідають різні варіанти архітеконики складних економічних механізмів, що запроваджують комплекс асимільованих архетипів, і які реалізуються відповідно до характеру зміни керуючих параметрів. У залежності від цього система «обирає» той чи інший режим [6, с. 141–142].

Вітчизняна економічна система з точки зору детінізаційного очищення, катарсису на даному етапі свого розвитку проходить точку біфуркації, в якій система опиняється перед вибором різних шляхів: можливості започаткування потужного тренду щодо зменшення протиріч тінізації, підняття якості системи до стану вищої структурованості, самоорганізації або подальшого падіння, деградації та тіньової маргіналізації.

Висновки

Однією з найсуттєвіших небезпек національній безпеці у вітчизняному суспільстві є розбудова механізмів гальмування його реформування, модернізації, що прирікає країну на виштовхування все далі і далі за межі кола сучасних суб'єктів світового модернізаційного економічного впливу у зону маргінальних країн, «неісторичних» націй.

Головною функцією суспільного розвитку за цих умов стає паразитарний тіньовий перерозподіл власності та влади, яка за умов зміцнення механізмів гальмування та деградації перетворюється у системну перманентну. Політико–економічні команди змінюють одна одну у керма державного регулювання, однак сутність конкурентного піднесення переможців залишається незмінною – здебільшого тіньовий перерозподіл власності та влади.

До декомпозиції головних спеціальних причин, які є об'єктами даного дослідження, слід віднести: 1) обмеженість внутрішніх та зовнішніх джерел інвестицій у створення нових активів, як легітимних засобів економічного зростання, перерозподілу власності та влади, натомість наявність велико-

го потенціалу системної корупції, тіньових схем діяльності, до-свіду їх застосування та «підготовленого» для їх використання персоналу; 2) наявність стійких переваг «ціни» застосування схем тіньового перерозподілу влади та власності, порівняно з «ціною» законного забезпечення конкурентної першості; 3) відсутність повноцінного «горизонту» інвестування, що унеможливає застосування інвестування – нагромадження в якості знаряддя конкуренції, що обумовлено явищем синкретизму, гібридизації влади та бізнесу, у зв'язку з чим прив'язки часового горизонту діяльності бізнесу до циклу (каденції) перебування політичних команд при владі; 4) наявність консервативної базової історичної інституційної матриці, що обумовлює першість перерозподільчих процесів, натомість обмеження бізнес-інвестування та нагромадження; 5) існування потужного інституційного неоімперського тиску (як зовнішнього, так і внутрішнього) на економічній структурі країни з метою їх подальшої деградації, архаїзації та тінізації.

Вітчизняна економічна система з точки зору детінізаційного очищення, катарсису на даному етапі свого розвитку проходить точку біфуркації, в якій система опиняється перед вибором різних шляхів: можливості започаткування потужного тренду щодо зменшення протиріч тінізації, підняття якості системи до стану вищої структурованості, самоорганізації або подальшого падіння, деградації та тіньової маргіналізації.

Список використаних джерел

1. Кремень В.Г. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду) / Кремень В.Г., Табачник Д.В., Ткаченко В.М. – К.: ARC-UKRAINE, 1996. – 793 с.
2. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А.С. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
3. Предборський В.А. Перерозподіл власності та влади як функція тіньової економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-дослід. економ. ін-ту Міністерства економ. розвитку і торгівлі України. – К., 2012. – Вип. 1. – С. 3–6.
4. Економічна безпека / За ред. З.С. Варналя. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
5. Сото Е. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире? / Сото Е. де. – М., 1995. – 436 с.
6. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / Предборський В.А. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
7. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – 262 с.
8. Туган-Барановський М.І. В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени / М.И. Туган-Барановский. – СПб., 1913. – 100 с.
9. Яневський Д.Б. Загублена історія втраченої держави / Д.Б. Яневський. – Харків: Фоліо, 2009. – 252 с.
10. Блан Е. Родом із КГБ. Система Путіна / Е. Блан. – К.: Темпора, 2009. – 360 с.

*В.Ф. БЕСЕДИН,
д.е.н., професор, гол. наук. співробітник, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
Н.І. ГОРШКОВА,
к.е.н., здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
І.М. МОГІЛАТ,
ст. наук. співробітник, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України*

Продуктивність капіталу і напрями її підвищення

У статті наведена характеристика основних засобів України, показана продуктивність капіталу, розглянуті основні напрями її підвищення.

Ключові слова: продуктивність капіталу, основні засоби, напрями підвищення продуктивності капіталу.

*В.Ф. БЕСЕДИН,
д.э.н., профессор, гл. научн. сотрудник, НИЭИ Минэкономразвития Украины,
Н.И. ГОРШКОВА,
к.э.н., соискатель, НИЭИ Минэкономразвития Украины,
И.М. МОГИЛАТ,
ст. научн. сотрудник, НИЭИ Минэкономразвития Украины*

Производительность капитала и пути ее повышения

В статье приведена характеристика основных средств Украины, показана производительность капитала, рассмотрены основные направления ее повышения.

Ключевые слова: производительность капитала, основные средства, основные направления повышения производительности капитала.

*V.F. BESEDIN,
doctor of economical science, professor, goal researcher REI,
N.I. GORSCHKOVA,
candidate of economical science, applicant REI,
I.M. MOGILAT,
senior researcher REI*

Productivity of capital and way of her increase

The article describes the characteristics of the fixed assets in Ukraine, shows the productivity of capital and the main directions of its improvement.

Keywords: productivity of capital, fixed assets, the main directions of improving the productivity of capital.

Постановка проблеми. Розроблення макроекономічної політики потребує точних оцінок продуктивності витрат ресурсів і, відповідно, шляхів її підвищення.

Існуючі дослідження лише частково охоплюють показники виміру продуктивності капіталу і напрями економного його використання.

Метою статті є розроблення рекомендацій в частині підвищення продуктивності капіталу.

Виклад основного матеріалу. Визначальним показником використання основних засобів є їхня продуктивність, що розраховується як відношення результату до витрат ресурсів. Показник продуктивності, як такий що додатково характеризує ефективність використання ресурсів і разом з кількістю працюючих та основним капіталом визначають обсяги ВВП, а відповідно і заробітну плату та рівень життя населення, повинен використовуватися у процесі управління розвитком економіки. Тим більш що вартість основних засобів досягла величезних розмірів (табл. 1) і вже у 2012 році перевищувала річний ВВП у 6,5 раза. Природно, що такий ресурс економіки потребує ретельної уваги.

Як показники, що оцінюють ефективність використання основних засобів, використовуються фондодідача, фондомісткість, фондорентабельність і фондоозброєність. Як відомо, фондодідача характеризує виробництво продукції на одиницю вартості основних засобів, фондомісткість показує вартість основних засобів, що використовується для виробництва одиниці продукції, і є зворотною до фондодідачі, фондоозброєність характеризує озброєність персоналу основними засобами, а фондорентабельність визначається відношенням прибутку до вартості основних засобів.

З позиції ефективності використання основних засобів продуктивність капіталу і фондодідача є майже ідентичними показниками. Тобто в однофакторних моделях продуктивність капіталу можна вимірювати показником фондодідачі, коли у чисельнику формули розрахунку приймаються обсяги виробленої продукції, а у знаменнику – вартість основних засобів.

Продуктивність основних засобів за видами економічної діяльності наведена у табл. 2. Характерною особливістю продуктивності основних засобів як у цілому по країні, так і за видами

економічної діяльності є майже відсутність значних коливань на протязі періоду сталого розвитку (2004–2007 роки).

Майже стабільною продуктивність була у сільському господарстві, добувної промисловості, значно вона зросла у наданні комунальних та індивідуальних послуг, у діяльності готелів та ресторанів і майже у 2,5 раза впала у будівництві. Лідерами тут є торгівля і фінансова діяльність, а аутсайдерами, тобто найбільш капіталоемними, – виробництво електроенергії, газу та води, будівництво, рибальство, рибництво і діяльність транспорту та зв'язку. В цілому по країні продуктивність основних засобів зросла з 31 коп. ВДВ на 1 гривню основних засобів у 2001 році до 39 коп. у 2007 році, хоча потім вона знизилась до 30 коп. у 2012 році.

Підвищення продуктивності капіталу пов'язується із заходами, що сприяють збільшенню чисельника (обсягів виробленої продукції при той же вартості основних засобів) і зменшенню знаменника при тому ж випуску продукції. В теорії і на практиці обговорюється багато заходів щодо підвищення продуктивності капіталу. Попередній аналіз дозволив визначити такі групи заходів:

1. Удосконалення структури основних засобів.
2. Своєчасне проведення інвентаризації і переоцінки основних.
3. Модернізація і технічне переозброєння основних засобів.
4. Вдосконалення організації праці і виробництва.
5. Залучення вітчизняного і закордонного капіталу і спрямування його спрямуванню у високоефективні галузі.
6. Надання податкових преференцій ефективному використанню основних засобів.
7. Посилення прогнозно-аналітичної роботи у сфері використання капіталу.

Розглянемо ці заходи з боку їх сутності і впливу на підвищення продуктивності капіталу.

Удосконалення структури основних засобів

Продуктивність основних засобів першою чергою залежить від їхньої структури. Вона визначається питомою вагою вартості окремих груп основних засобів в їхній загальній вартості. Структура основних засобів є важливішою характеристикою, що впливає на швидкість обігу та ефективність їх використання.

Таблиця 1. Вартість основних засобів у 2000–2012 роках

Рік	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Залишкова вартість, у % до 2000 року
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
2000	828822	466448	100,0
2001	915477	503278	107,9
2002	964814	512235	109,8
2003	1026163	538837	115,5
2004	1141069	587453	125,9
2005	1276201	661565	141,8
2006	1568890	774503	166,0
2007	2047364	993346	213,0
2008	3149627	1251178	268,2
2009	3903714	1597416	342,5
2010	6648861	1731296	371,2
2011	7396952	1780059	381,6
2012	9148017	2135987	457,9

Джерело: Держстат України.

Таблиця 2. Продуктивність капіталу, ВДВ і ОЗ за ВЕД у цінах 2007 року

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,62	0,63	0,56	0,66	0,64	0,67	0,59	0,64	0,60	0,56	0,65	0,56
Рибальство, рибництво	0,17	0,16	0,14	0,14	0,16	0,15	0,13	0,13	0,14	0,12	0,11	0,11
Промисловість	0,28	0,29	0,32	0,34	0,34	0,35	0,35	0,33	0,26	0,27	0,28	0,27
Будівництво	0,96	0,90	1,10	1,25	1,00	0,90	0,87	0,54	0,29	0,29	0,29	0,24
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2,20	2,20	2,39	2,41	1,82	1,82	1,72	1,53	1,15	1,15	1,20	1,13
Діяльність готелів та ресторанів	0,23	0,23	0,24	0,28	0,26	0,42	0,42	0,49	0,39	0,46	0,49	0,45
Діяльність транспорту та зв'язку	0,17	0,18	0,19	0,20	0,20	0,21	0,21	0,23	0,21	0,21	0,23	0,21
Фінансова діяльність	1,43	1,11	1,37	1,53	1,45	1,43	1,46	1,22	0,93	0,93	0,84	0,79
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,09	0,10	0,11	0,13	0,14	0,14	0,16	0,19	0,17	0,15	0,15	0,16
Державне управління	0,94	0,99	0,96	1,03	0,99	0,86	0,85	0,80	0,80	0,79	0,78	0,76
Освіта	0,59	0,59	0,64	0,63	0,62	0,62	0,60	0,58	0,57	0,55	0,55	0,56
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,50	0,52	0,55	0,54	0,53	0,53	0,52	0,49	0,51	0,49	0,49	0,52
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,29	0,35	0,37	0,39	0,46	0,49	0,52	0,53	0,38	0,38	0,37	0,36
Усього	0,31	0,33	0,35	0,38	0,37	0,38	0,39	0,38	0,32	0,33	0,32	0,30

Джерело: розрахунки авторів за даними Держстату.

З позиції сили впливу на ефективність використання основних засобів найбільш значимими є виробнича структура, галузева і вікова.

Під виробничою структурою розуміється співвідношення різних груп основних засобів по речово-натуральному складу в їхній загальній середньорічній вартості. Найбільш ефективна та структура, де більше питома вага активної частини основних засобів. Це пов'язано з тим, що обсяг випуску продукції, виробнича потужність підприємства та інші показники роботи підприємства залежать від величини активної частини основних засобів.

Виробнича структура основних виробничих фондів залежить від таких чинників, як рівень спеціалізації, концентрації, кооперації і диверсифікації виробництва, особливості виробничого процесу, рівень механізації і автоматизації, від прискорення науково-технічного прогресу тощо.

Галузева структура означає розподіл основних засобів за галузями економіки. Вона вважається прогресивною, якщо абсолютно й відносно основні засоби преважують у таких галузях, які сприяють науково-технічному прогресу. До них насамперед належать машинобудування, точне приладобудування, хімічна промисловість, розвиток комп'ютерних технологій тощо. Меншу частку займають будівництво об'єктів виробничої та невиробничої сфер, сільське господарство. Стан галузевої структури основних засобів визначає темпи науково-технічного прогресу, ефективність функціонування економіки. Галузева структура основних засобів економіки України (табл. 3) не є прогресивною. Тут преважують галузі сировинної спрямованості

Галузева структура капіталу залежить від самої природи діяльності галузі, технології виробництва, наявності пе-

редової техніки. Відносно збільшення асигнувань у галузі з традиційно високими частками витрат на устаткування (машинобудування, приладобудування, легка, харчова промисловість) зумовлює зростання активної частки вкладень і покращення галузевої структури. І навпаки, збільшення асигнувань у такі галузі, як паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість, чорна металургія, в яких частка витрат на устаткування значно менша, призводить до погіршення галузевої структури основних засобів.

Вікова структура основних засобів характеризується значним погіршенням стану основних виробничих фондів (табл. 4), що обумовлено низькими обсягами інвестицій. Такий стан обмежує рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Особливо це стосується таких видів економічної діяльності, як діяльність транспорту та зв'язку, де ступінь зносу основних засобів у 2012 році досягла 96%, у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 58,4%, в переробній промисловості – 66,8%.

Звертає на себе увагу стрімка динаміка зростання зносу основних засобів. Так, якщо у 2005 році ступінь зносу основних засобів у цілому по Україні становила 49%, то у 2012 році вона вже зросла до 76,7%, а це вже наявна загроза для безпеки України.

Інвентаризація і переоцінка основних засобів

Інвентаризація основних засобів. Важливим заходом щодо перевірки наявності, придатності і стану основних засобів є їхня інвентаризація. Згідно з інструкцією по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків основними завданнями інвентаризації є [1]:

Таблиця 3. Наявність і структура основних засобів за ВЕД у 2012 році

	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Структура залишкової вартості, %
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
Усього *	9148017	2135987	
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	137640	90018	4,2
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	134258	88368	4,1
лісове господарство та пов'язані з ним послуги	3382	1650	0,1
рибальство, рибництво	1020	452	0,0
промисловість	1603646	685030	32,1
добувна	231128	106154	5,0
переробна	677880	289830	13,6
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	694638	289046	13,5
будівництво	75504	33884	1,6
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	138138	80052	3,7
діяльність готелів та ресторанів	28988	19302	0,9
діяльність транспорту та зв'язку	5634650	223719	10,5
фінансова діяльність	39711	21615	1,0
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	887738	510763	23,9
державне управління	4657	2261	0,1
освіта	3141	1770	0,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	13431	7739	0,4
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	56780	30283	1,4

* Включаючи вартість земельних ділянок, інвестиційної нерухомості, тварин (які використовуються в іншій, ніж сільськогосподарська діяльність), що не розподіляється за видами економічної діяльності.
Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>

а) виявлення фактичної наявності основних фондів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, коштів, цінних паперів та інших грошових документів, а також обсягів незавершеного виробництва в натурі;

б) установлення лишку або нестачі цінностей і коштів шляхом зіставлення фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку;

в) виявлення товарно-матеріальних цінностей, які частково втратили свою первісну якість, застарілих фасонів і моделей, а також матеріальних цінностей та нематеріальних активів, що не використовуються;

г) перевірка дотримання умов та порядку збереження матеріальних та грошових цінностей, а також правил утримання та експлуатації основних фондів;

д) перевірка реальності вартості зарахованих на баланс основних фондів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, цінних паперів і фінансових вкладень, сум грошей у касах, на розрахунковому, валютному та інших рахунках в установах банків, грошей у дорозі, дебіторської і кредиторської заборгованості, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів, забезпечень та резервів наступних витрат і платежів.

Тут слід відмітити, що цей напрям підвищення загальної ефективності основних засобів використовується не завжди у повному обсязі. Ще є багато підприємств, які мають невідновлено, залишково або морально зношено обладнання і устаткування, яке ніколи не буде використано, але зберігається на всяк випадок. У той же час таке обладнання і устаткування знижує загальну ефективність використання

основних засобів і потребує або передачі іншим підприємствам, або ліквідації.

Переоцінка основних засобів. У разі значного відхилення (збільшення або зменшення) залишкової вартості об'єкта основних засобів від його справедливої вартості підприємства можуть переоцінювати об'єкт основних засобів. При переоцінці основних засобів перевіряється, чи відповідає їх остаточна вартість справедливій вартості відповідних об'єктів. За наявності розбіжностей об'єкти основних засобів дооцінюються або уцінюються до справедливої вартості.

Тобто переоцінка сприяє встановленню дійсної вартості основних засобів, що дозволяє більш точно оцінити ефективність їх використання на макрорівні і уточнити відповідні заходи економічної політики.

Модернізація та технічне переозброєння основних засобів

Головним напрямом підвищення ефективності основних засобів безумовно є модернізація, технічне переозброєння і реконструкція підприємств. Сутність цих понять по-різному трактується різними авторами, але головна їх спрямованість – оновлення основних засобів, що сприяє зменшенню капіталомісткості продукції та зростанню фондівіддачі.

Проведення модернізації основних засобів, під якою розуміють вдосконалення конструкцій, машин і обладнання, що забезпечує підвищення продуктивності об'єкта, сприяє розширенню його технологічних можливостей, досягненню економії ресурсів, поліпшенню умов праці, сприяло б підвищенню ефективності у всіх галузях економіки. Тому в галузях з

Таблиця 4. Ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності у 2004–2012 роках, %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	49,3	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0	74,9	75,9	76,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	51,1	52,2	48,2	46,2	45,7	39,6	40,8	32,6	34,6
Промисловість, у тому числі:	58,3	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8	63,0	56,8	57,3
добувна	49,6	49,6	49,9	49,8	52,9	46,1	47,8	56,3	54,1
переробна	59,3	59,2	60,0	59,7	57,3	64,9	66,8	56,8	57,2
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	62,0	60,6	60,9	62,2	62,0	62,2	60,7	57,0	58,4
Будівництво	48,5	45,1	40,8	39,3	41,0	46,0	50,1	58,8	55,1
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	33,7	31,9	29,8	22,0	26,4	28,7	32,1	37,1	42,0
Діяльність транспорту та зв'язку	49,9	48,5	60,4	66,9	82,4	83,9	94,4	95,6	96,0
Фінансова діяльність	23,8	29,6	26,7	25,0	24,7	26,1	28,7	35,3	45,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	36,8	38,3	40,9	41,2	41,2	42,3	44,2	40,7	42,5
Державне управління	39,8	42,2	40,8	38,6	46,5	46,7	46,6	50,1	51,4
Освіта	58,3	59,7	61,6	57,4	57,8	62,4	62,5	43,7	43,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	47,2	47,4	45,7	44,0	43,3	46,7	50,8	42,4	42,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	47,1	46,6	45,8	45,5	44,2	8,5	7,4	47,1	46,7

Джерело: Держстат України

невеликими обсягами інвестицій насамперед доцільно здійснювати модернізацію основних засобів.

Метою технічного переозброєння є інтенсифікація виробництва, збільшення виробничих потужностей, забезпечення зростання продуктивності праці і капіталу, збереження ресурсів, підвищення технологічного рівня виробництва до сучасних вимог шляхом оновлення та приросту устаткування. Такий обсяг робіт потребує значних капіталовкладень і строків реалізації. Першою чергою технічне переозброєння необхідно основним засобам у сільському господарстві.

Реконструкція виробництва повинна спрямовуватися на повне або часткове переобладнання виробництва, на заміну устаткування, застосування нових технологій, автоматизацією виробництва, на відновлення основних засобів на більш високій технологічній основі. Хоча це і довготривалий процес, але конкурентні відносини вимагають дотримуватись технологій світового рівня. Таки галузі, як транспорт, металургія, вугільна промисловість та енергетика, без реконструкції виробництва у недалекий перспективі можуть стати неконкурентоспроможними.

Усі ці напрями вдосконалення основних засобів у кінцевому підсумку забезпечують збільшення виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці, технічного рівня виробництва, збільшення випуску продукції, зниження її собівартості з якнайменшими затратами матеріальних і грошових ресурсів на одиницю введеної потужності. При цьому підвищення ефективності основних засобів передбачає використання новітніх технологій, зокрема нанотехнологій, технологій обробки, зберігання, передачі та захисту інформації, розробки методів утилізації промислових відходів, виробництва програмного забезпечення, засобів імпортозаміщення та ін.

Вдосконалення організації праці і виробництва

Поліпшення використання діючих основних засобів і виробничих потужностей підприємств і організацій за рахунок

організація праці і виробництва може бути досягнуто завдяки як підвищенню інтенсивності використання виробничих потужностей і основних засобів, так і збільшенню екстенсивності їх навантаження.

Інтенсивний шлях використання основних засобів включає першою чергою технічне їх переозброєння, підвищення темпів оновлення основних засобів. Це особливо важливо для тих підприємств, де має місце більш значний знос основних фондів.

Практичний досвід свідчить, що інтенсивність використання виробничих потужностей і основних засобів досягається насамперед шляхом збільшення одиничної потужності устаткування, поліпшення найбільш відповідальних деталей і вузлів, підвищення основних параметрів виробничих процесів (швидкість, тиск). Тут необхідно звертати увагу не лише на основні виробничі процеси та операції, а й на допоміжні і транспортні операції, які нерідко стримують нормальний хід виробництва і використання устаткування.

Інтенсивність використання виробничих потужностей і основних засобів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, року), а з іншого – збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування у складі всього обладнання.

Інтенсивність використання основних засобів за рахунок збільшення часу роботи може досягатися шляхом:

- додержання пропорційності як між виробничими потужностями окремих груп устаткування на кожній виробничій ділянці, між цехами підприємства в цілому, так і між окремими виробництвами усередині кожної галузі, між темпами і пропорціями розвитку галузей промисловості і всього національного господарства;

- поліпшення догляду за основними засобами, дотримання передбаченої технології виробництва, недопущення простой і аварій, здійснення своєчасного і якісного ремонту;

– підвищення питомої ваги основних виробничих операцій у витратах робочого часу, скорочення сезонності в роботі підприємств ряду галузей, підвищення змінності роботи.

Залучення вітчизняного і закордонного капіталу і сприяння спрямуванню капітальних вкладень у високоефективні галузі

Основні засоби є однією з ключових складових національного багатства кожної країни. Від їхньої кількості та стану залежить характер та якість зростання економіки. Тож своєчасне оновлення основних фондів (введення в дію нових, підтримання на належному рівні існуючих та виведення з дії фізично та морально застарілих) є запорукою стабільного зростання економіки країни.

Протягом 2001–2012 років приріст вартості основних засобів (табл. 5) спостерігався у секторі виробництва товарів, одержаний головним чином за рахунок швидкого оновлення основних засобів в переробній промисловості у зв'язку з істотним зростанням попиту їх продукції на світовому і вітчизняному ринках, а також з будівництвом житла, через швидке зростання попиту на нього. Помітне зростання вартості основних засобів спостерігалось також у секторі виробництва послуг, що пов'язане з випереджаючим зростанням обсягу введення в дію основних засобів у торгівлі, фінансовій діяльності, в охороні здоров'я та державному управлінні.

Оновлення основних засобів у національній економіці прискорилось починаючи з 2000 року (табл. 6), і якщо у період з 2000 по 2004 рік темпи зростання основних засобів у се-

редньому становили 102,4%, то у період з 2005 по 2008 рік вони становили в середньому 105%.

Збільшенню фізичного обсягу основних фондів сприяло те, що ступінь оновлення основних фондів постійно перевищував ступінь їх ліквідації.

Проте проблема своєчасного оновлення виробничих потужностей загалом залишилась для України не вирішеною. Тут звертає на себе увагу низька питома вага валового нагромадження основного капіталу в основних засобах, до того ж в останні роки і вона зменшується.

Спад економіки у 2009 році і наступних роках знизив власний інвестиційний потенціал підприємств, доходну частину бюджетів усіх рівнів, прибутки населення, а високий рівень інфляції перетягував капітал у сфери швидкого обороту та не давав змоги накопичити необхідний інвестиційний потенціал для реалізації довгострокових проектів.

Крім того, зростання цін у будівництві та відсутність відповідної індексації видатків бюджетів на капітальні вкладення приводили до того, що поточне фінансування капітальних вкладень з державного бюджету здійснювалося протягом року неритмічно і не в повному обсязі. Існуючі темпи відтворення не дозволили призупинити процес фізичного і морального старіння основних фондів і функціональні можливості основних засобів істотно зменшилися.

В умовах гострого дефіциту власних капіталовкладень зростає потреба в іноземних інвестиціях. Обсяг іноземних

Таблиця 5. Інвестиції і основний капітал в Україні

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011	2012
Капітальні інвестиції, млн. грн.	23629	93096	125254	188486	233081	151777	189061	259932	293692
Номінальний приріст/ скорочення інвестицій в основний капітал, млн. грн.	6076,9	17382,1	32157,9	63232	44595	-81304	-3817	70871	33760
Індекси інвестицій в основний капітал	111,2	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5	99,4	118,8	108,5
Валове нагромадження основного капіталу, млн. грн.	33427	96965	133874	198348	250158	167644	195927	241785	275347
Питома вага ВНОК в основних засобах, %	4,1	7,6	8,5	9,7	7,9	4,3	2,9	3,3	3,0
Введення нових основних засобів, млн. грн.	23726,2	70497,4	82332,5	126291	149635	111345	122572	147939	190964
Співвідношення валового нагромадження основного капіталу до валових заощаджень	79,8	85,5	105,4	111,9	126,7	110,4	99,1	116,0	138,6
Співвідношення інвестицій в основний капітал до ВНОК	70,7	96,0	93,6	95,0	93,2	92,3	96,5	107,5	106,7

* Починаючи з 2010 року капітальні інвестиції, 2000–2009 роки – інвестиції в основний капітал.
Джерело: Держстат України, розрахунки авторів

Таблиця 6. Коефіцієнти оновлення та ліквідації основних засобів у 2001–2012 роках

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Коефіцієнт оновлення, %	2,39	3,18	2,21	4,20	4,80	5,01	5,25	6,2	4,75	2,85	1,84	2,00	2,09
Коефіцієнт ліквідації, %	0,68	0,84	1,07	0,90	0,85	1,54	0,70	0,63	0,50	0,44	0,26	0,46	0,46
Коефіцієнт оновлення до коефіцієнта ліквідації, разів	3,51	3,79	2,07	4,67	5,65	3,25	7,55	9,88	9,46	6,46	7,03	4,38	4,54

Джерело: Держстат України, розрахунки НДЕІ.

Таблиця 7. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування, у % до загального обсягу

	2009	2010	2011	2012
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
Власні кошти підприємств та організацій	66,1	58,1	58,6	59,7
Залучені та запозичені кошти	17,5	14,4	19,1	18,8
кредити банків та інші позики	13,3	12,3	16,3	17,1
кошти іноземних інвесторів	4,2	2,1	2,8	1,7
Кошти державного та місцевого бюджетів	7,4	9,2	10,5	8,9
кошти державного бюджету	4,3	5,8	7,1	5,8
кошти місцевого бюджету	3,1	3,4	3,4	3,1
Кошти населення на будівництво власного житла	5,3	13,8	7,5	8,8
кошти населення на будівництво власних квартир	2,5	2,5	1,7	1,3
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	2,8	8,6	5,8	7,5
Інші джерела фінансування	3,7	4,5	4,3	3,8

Джерело: Держстат України.

інвестицій в економіку України значно нижчий порівняно з країнами Східної Європи. Стримують надходження іноземних інвестицій складна і недосконала нормативна база, часта зміна законодавства, повільні темпи приватизації, нестійкість національної валюти, відсутність у іноземного інвестора повного права самостійно розпоряджатися валютною виручкою, відсутність надійного страхування і перестрахування, невпевненість у подальшому співробітництві в умовах нестабільної політичної ситуації і військових дій. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування показана у табл. 7, з якої видно, що хоча вона і не є стабільною, але деякі тенденції явно проглядаються.

Основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишаються власні кошти підприємств, бо залучені на зовнішніх ринках ресурси спрямовувались на інші цілі (поточні, такі як погашення кредитів, закупівлі сировини та інші). Збільшити обсяги інвестування за рахунок власних коштів вдалося через зростання обсягів прибутку. При цьому у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування питома вага власних коштів підприємств порівняно з 2010 роком збільшилась на 1,6% і становила 59,7% у 2012 році. Тобто в умовах загального падіння інвестицій відбулося збільшення ваги підприємств.

За підсумками 2012 року питома вага обсягу коштів іноземних інвесторів скоротилася на 1,1% порівняно з 2011 роком до 1,7%. Загалом прямі іноземні інвестиції в економіку України характеризуються не лише недостатніми обсягами, а й недосконалою структурою. Так, незважаючи на приріст прямих іноземних інвестицій у будівництві та переробній промисловості, значна частка прямих іноземних інвестицій, як і раніше, концентрувалась у високоприбуткових та швидкоокупних сегментах вітчизняної економіки, зокрема в торгівлі.

Надання пільг і преференцій ефективному використанню основних засобів

Серед заходів економічної політики в частині підвищення продуктивності капіталу важливим може бути надання пільг і преференцій ефективному використанню основних засобів. Частина таких пільг і преференцій уже передбачена існуючим законодавством, але їхня кількість може бути значно поширена і поглиблена. Слід також відмітити, що надання пільг і преференцій окремим підприємствам і видам економічної діяльності одночасно поширюється і на їхні основні засоби.

Аналіз показує, що головними напрямками у цій сфері можна виділити: прискорений порядок амортизації основних засобів, інвестиційний податковий кредит, звільнення від податку на майно та земельного податків тощо.

Прискорений порядок амортизації основних засобів. Амортизаційна політика є одним з елементів формування джерел фінансування інвестицій в основні засоби. Використання амортизаційних відрахувань як засобу ефективного використання основних засобів обумовлено тим, що нарахування амортизації має безперервний і постійний характер, що своєю чергою забезпечує створення стійких інвестиційних ресурсів для заміни фізично і морально застарілого обладнання.

Існуюча в економіці ситуація, особливо враховуючи зношеність виробничих засобів, вимагає необхідність проведення такої амортизаційної політики, яка була б спрямована на підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. При цьому система стимулювання повинна бути побудована таким чином, щоб ця політика була вигідна як державі, так і економічним суб'єктам.

Нарахування амортизації здійснюється відповідно до норми амортизації (відсоток погашення вартості основних засобів за рік), визначеної для об'єкта виходячи з його строку корисного використання. Відповідно для прискореного оновлення основних засобів можна використовувати збільшені норми амортизації.

Інвестиційний податковий кредит. Важливим стимулом для нарощування випуску інноваційної продукції, а відповідно і продукції для оновлення основних засобів, є податковий інвестиційний кредит, який визначається як відстрочка сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм з наступною компенсацією відстрочених сум. Відстрочені суми повертаються потім державі у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм.

Згідно з діючими умовами [2] інвестиційний податковий кредит повинен мати цільове призначення. Його надання доцільно здійснювати переважно під інноваційні програми, які забезпечують реалізацію таких пріоритетів, як:

- науково-технічне оновлення виробництва з підвищенням його техніко-економічних показників і забезпеченням конкурентоспроможності;

- прискорення розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей і виробництв;
- розширення інноваційного виробництва в найбільш пріоритетних і ефективних для економіки секторах.

Використання інвестиційного податкового кредиту має певні переваги порівняно з іншими формами кредиту. Запровадження інвестиційного податкового кредиту не вимагає додаткових кредитних ресурсів, бо в ньому використовується ресурсний потенціал самого підприємства у вигляді прибутку, а саме тієї частини, яка повинна відраховуватися до бюджету у вигляді податку на прибуток.

Отже, застосування інвестиційного податкового кредиту сприяє збільшенню обсягів інвестиційних ресурсів на підприємствах, оновленню і підвищенню продуктивності основних засобів, прискоренню інвестиційно-інноваційного розвитку економіки регіону і країни.

Надання пільг щодо сплати податку на майно та земельного податків. Податок на майно (нерухомість) так чи інакше вважається одним з механізмів оподаткування розкоші. Але у той же час його можна використати і для стимулювання ефективності використання основних засобів шляхом надання пільг при ефективному їх використанню.

Згідно з діючим законодавством майно звільняється від оподаткування за двома принципами: об'єктивним і видовим. За об'єктивним принципом звільняються від оподаткування окремі, конкретні об'єкти, за видовим – деякі види майна, що належить будь-яким юридичним особам, а також усе майно, що перебуває у власності визначених категорій юридичних осіб. Пільги на цей вид податку можна було б встановлювати шляхом зменшення податкової ставки.

Плата за землю справляється у вигляді земельного податку чи орендної плати, залежно від якості й місцезнахо-

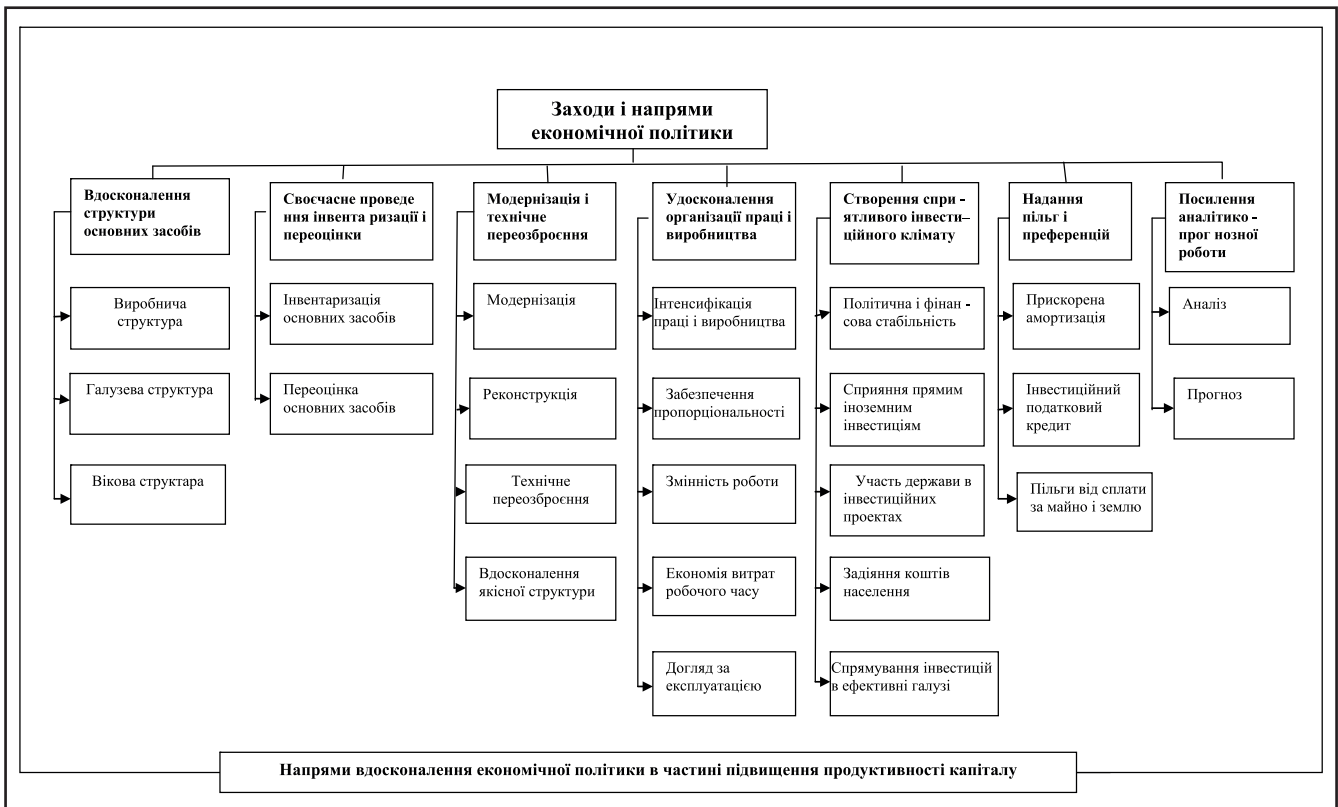
дження земельної ділянки, виходячи з грошової оцінки землі. Розмір земельного податку встановлюють у вигляді платежів за одиницю земельної площі. При цьому розмір податку не залежить від результатів господарської діяльності власників чи користувачів земельних ділянок.

Податковим кодексом України передбачено суттєві пільги щодо сплати земельного податку для фізичних та юридичних осіб. У порівнянні з раніш діючим законодавством вони значно розширені. Так, звільнені від сплати податку з 1 січня 2011 року парки державної та комунальної власності, дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади незалежно від форм власності і джерел фінансування, усі дослідні господарства науково-дослідних установ і навчальних закладів сільськогосподарського профілю та професійно-технічних училищ тощо. Аналіз показує, що доцільно було б одночасно встановити пільги і підприємствам, де на високому рівні використовуються основні засоби.

Посилення прогнозно-аналітичної роботи в частині використання капіталу

Одним з головних завдань підвищення ефективності використання основних засобів є посилення прогнозно-аналітичної роботи у цій сфері. Головними завданнями як на підприємствах, так і по економіці в цілому тут мають бути:

- правильне і своєчасне відображення надходження, витрат і переміщення основних засобів;
- контроль за наявністю і збереженням основних засобів;
- чітке визначення витрат з ремонту та контроль за раціональним використанням коштів, виділених для цієї мети;
- виявлення невикористовуваних, зайвих об'єктів основних засобів і прийняття заходів щодо їх використання;
- контроль за ефективністю використання, пошук резервів підвищення ефективності роботи основних засобів, а та-



кож повніше використання виробничих площ для збільшення випуску продукції;

– оперативне забезпечення необхідною інформацією керівництва про стан і використання основних засобів;

– розроблення і контроль за реалізацією заходів щодо підвищення продуктивності капіталу.

Відповідним чином, для реалізації цих завдань доцільно на всіх рівнях управління економікою створити необхідні підрозділи і планувати у часі цю важливішу роботу.

Висновки

У підсумку можна стверджувати, що головними чинниками впливу на продуктивність капіталу та капіталоозброєність є обсяги основних засобів, що формуються під впливом динаміки інвестицій в основний капітал та валового нагромадження. Але проблема докорінного оновлення виробничих потужностей залишається для України не вирішеною.

Через значну зношеність основних засобів вітчизняна економіка потребує швидкого та ефективного нагромадження капіталу. Застарілі устаткування і технології обумовлюють не тільки низьку та «неякісну» капіталоозброєність, і відповідно низьку продуктивність праці, а й нераціональне використання сировини, матеріалів і енергії і, як наслідок, неконкурентоспроможність продукції і економіки в цілому. Тому стан основних засобів, зокрема рівень морального і фізичного зносу, є критичним фактором реалізації економічної політики.

Відповідно, у наступні роки необхідно змінити тенденції, що можливо не лише через докорінну зміну механізмів реформування економіки, а й шляхом задіяння оптимального співвідношення факторів виробництва, що використовуються в економіці. Головні напрями і заходи вдосконалення економічної політики в частині підвищення продуктивності основних засобів показані на рисунку. Дотримуючись цих напрямів і раціонально використовуючи навіть обмежені ресурси, можна вже у короткостроковій перспективі досягти значних результатів, бо відновлення зростаючої динаміки інвестицій

є головною передумовою як подальшого економічного розвитку України, так і підвищення її конкурентоспроможності.

Велику увагу необхідно також приділити реалізації проектів середньо- та довгострокового інноваційно-інвестиційного кредитування, насамперед проектів структурної перебудови та модернізації промисловості, розвитку експортного потенціалу, поживають інвестиційні процеси та створити умови для ефективного використання праці і капіталу в економіці країни.

Сучасна фінансово-економічна криза завдала потужного негативного впливу на динаміку інвестиційних процесів в країні. Обсяги інвестицій в основний капітал у 2013–2014 роках катастрофічно скорочуються. Їхня динаміка стала основним чинником депресивних тенденцій в економіці. І на даний час особливо загрозливим є те, що недостатні обсяги та диспропорції у структурі інвестицій в основний капітал на тлі обмеженості джерел фінансування як внутрішніх, так і зовнішніх обумовлюють подальше погіршення стану основних засобів. А, як відомо, вигравати конкурентну боротьбу на застарілому обладнанні та технологіях, так само як і підвищувати продуктивність такого капіталу та праці, неможливо.

Список використаних джерел

1. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків. Наказ Міністерства фінансів України від 11.08.94 №69.

2. Закон України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки».

3. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций // Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.

4. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2013» Державна служба статистики України /К., 2014 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

5. Національні рахунки України за 2012 рік // Держстат України / К., 2013 рік, 200 с.

УДК 338.24

О.Г. РЯБЧУК,

к.е.н., доцент кафедри аудиту та економічного аналізу, Національний університет державної податкової служби України

Необхідність оцінки ризиків при виконанні бюджетних програм

У статті проаналізовано фактори бюджетних ризиків, визначено заходи щодо усунення та мінімізації ризиків при виконанні бюджетних програм, надано рекомендації щодо оцінки ризиків та управління ними.

Ключові слова: бюджетна програма, бюджетний ризик, фактори ризику, державний фінансовий аудит.

О.Г. РЯБЧУК,

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

Необходимость оценки рисков при выполнении бюджетных программ

В статье проанализированы факторы бюджетных рисков, определены меры по устранению и минимизации рисков при выполнении бюджетных программ, даны рекомендации по оценке рисков и управлению ими.

Ключевые слова: бюджетная программа, бюджетный риск, факторы риска, государственный финансовый аудит.

О. RYABCHUK,

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

The Necessity of Assessment of Risks in the Execution of Budget Programs

The article analyzes the factors of budget risks, identify measures to eliminate and minimize risks in the execution of budget

programs, given recommendations on risk assessment and management.

Keywords: *budget program, budget risk, factors of risk, state financial audit.*

Постановка проблеми. В умовах бюджетного дефіциту та обмежених фінансових ресурсів держави контроль за ефективним використанням бюджетних коштів набуває особливої актуальності. Неоднозначне трактування законодавчих актів, нестабільна політична ситуація в Україні є сприятливим підґрунтям для різного роду зловживань у сфері використання бюджетних коштів. У таких умовах традиційні методи контролю, що використовувались протягом тривалого часу, не приносять очікуваних результатів. Тому необхідним є вдосконалення форм і методів контролю використання бюджетних коштів.

Незадовільний сучасний стан сфери державних фінансів є результатом недоліків бюджетного планування, використання бюджетних ресурсів, контролю за їх використанням. Враховуючи, що бюджетний процес підпадає під вплив ряду непередбачених подій та факторів, які можуть впливати на досягнення відповідного результату, необхідне вивчення та аналіз впливу невизначеності на бюджетний процес. Без постійного та обґрунтованого врахування факторів невизначеності під час прийняття управлінських рішень на всіх рівнях бюджетної системи практично неможливо виконати завдання бюджетної політики держави.

Попередження і ліквідацію бюджетних порушень та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів повинна забезпечувати система державного фінансового контролю. І значної уваги в складі цієї системи потребує контроль ефективності виконання бюджетних програм.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань ризиків в економічних процесах та бюджетній сфері приділялася увага у працях багатьох науковців. Внесок у розробку даних питань зробили М. Білуха, С. Булгакова, Н. Виговська, Х. Грищенко, В. Гранатуров, Н. Дорош, А. Дубров, С. Ільяшенко, Е. Калюга, М. Кужельний, Б. Лагоша, О. Лебедева, А. Первозванський, А. Мамишев, О. Петрик, І. Стефанюк, О. Устенко, Р. Федів, В. Федосов, Н. Яшина та ін.

Проте у наукових працях немає комплексного дослідження впливу невизначеності на виконання бюджетних програм. Оцінка та аналіз ризиків у виконанні бюджетних програм не мають теоретичного висвітлення та практичного впровадження.

Тому зазначені проблеми потребують подальшого наукового обґрунтування та опрацювання.

Основною **метою статті** є:

- обґрунтування основних причин невиконання цілей бюджетних програм;
- дослідження поглядів науковців стосовно визначення поняття «бюджетний ризик»;
- обґрунтування необхідності дослідження бюджетних ризиків;
- аналіз факторів та причин виникнення бюджетних ризиків;
- дослідження причин ризиків при виконанні бюджетних програм;
- визначення заходів щодо усунення та мінімізації ризиків при виконанні бюджетних програм;
- визначення та обґрунтування методів і правил при здійсненні процедур управління бюджетними ризиками;

– надання рекомендацій щодо оцінки ризиків та управління ними при виконанні бюджетних програм.

Виклад основного матеріалу. Мета державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм полягає у визначенні ступеня досягнення мети бюджетної програми, ефективності прийнятих управлінських рішень, встановлення чинників впливу на результат і розробка рекомендацій щодо ефективного використання бюджетних ресурсів.

Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією державного фінансового аудиту [10] визначає ряд методичних прийомів при проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, в тому числі закріплює необхідність аналітичних методичних прийомів як основних. За допомогою ряду методичних прийомів та процедур аудиторі оцінюють ефективність виконання бюджетної програми. Проте нинішня нестабільна економічна ситуація в країні провокує появу численних ризикових ситуацій в бюджетній сфері, що є причиною невиконання основних цілей бюджетних програм та неповноцінної реалізації програмно-цільового методу. Тому дослідження бюджетних ризиків необхідне для повноцінного аналізу ефективності виконання бюджетних програм з подальшим моделюванням економічної ситуації, що склалася, з метою пошуку шляхів попередження ризикових ситуацій та прийняття обґрунтованих рішень. Важливою також є розробка дієвого наукового інструментарію для оцінки економічних ризиків, який би враховував особливості кожної бюджетної програми.

Фактори економічного ризику можна поділити на дві групи. До першої належать ризики, які згідно з положеннями економічної теорії та господарської практики можна передбачити. Друга група вміщує фактори, виявити які з належним рівнем достовірності на стадії аналізу нереально. Одним із завдань стратегічного менеджменту є створення регулярної процедури виявлення факторів ризиків, звуження кола факторів другої групи, а відтак послаблення впливу змінних факторів ризиків. Аналіз факторів бюджетного ризику дозволить:

- зосередити увагу на найбільш важливих і пріоритетних напрямках визначення факторів;
- збільшити можливість виявлення і прогнозування бюджетного ризику;
- сформувати єдине інформаційне забезпечення функціонування системи управління бюджетними ризиками [11].

Ризики є невід’ємною складовою всіх процесів життєдіяльності суспільства. Вони залежать від цілої низки факторів, наслідки впливу яких не завжди можливо передбачити. Зростання частоти виникнення негативного прояву ризикових ситуацій зумовлює необхідність наукового вивчення сутності цього поняття.

Актуальним на сьогодні є вивчення ризиків у бюджетній сфері. Необхідно врахувати і той факт, що у працях вітчизняних та зарубіжних вчених питання ризиків у бюджетній сфері є недостатньо вивченими та нема повного і однозначного визначення поняття «бюджетний ризик».

Окремі погляди науковців стосовно визначення поняття «бюджетний ризик» можна згрупувати в такі підходи:

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– бюджетний ризик – це ймовірність нездійснення витрат з бюджету [14];

– бюджетний ризик пов'язаний з ймовірністю невиконання дохідної частини бюджету в порівнянні з очікуваною величиною [6];

– бюджетний ризик – це недотримання доходів і, як наслідок, нездатність профінансувати свої видатки [7];

– бюджетний ризик – вірогідність невиконання заходів бюджетного планування та бюджетної політики у зв'язку з порушеннями в обігу бюджетних ресурсів та їх пропорцій [13];

– бюджетний ризик як різновид фінансових ризиків, тобто це така ситуація, коли зменшується якість податкового і бюджетного планування та надання бюджетних послуг [2; 13].

Причинами виникнення бюджетних ризиків є ряд взаємопов'язаних факторів. Серед них можна виділити внутрішні та зовнішні, об'єктивні та суб'єктивні.

Бюджетний ризик як різновид фінансового має не лише основні його сутнісні характеристики, а й певні особливості:

– бюджетний ризик як економічне явище проявляється у сфері фінансової діяльності держави, на всіх рівнях бюджетної системи, він прямо пов'язаний із процесом формування доходів державного і місцевих бюджетів, характеризується можливими грошовими втратами у процесі здійснення фінансової діяльності та бюджетної політики держави;

– бюджетний ризик проявляється на всіх стадіях бюджетного процесу та є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якої держави, він супроводжує практично всі види фінансових операцій, що пов'язані з формуванням доходів бюджетів та їх витрачанням на всіх рівнях бюджетної системи;

– бюджетний ризик припускає необхідність вибору альтернативної дії, тобто прийняти ризик або відмовитися;

– оцінка рівня бюджетного ризику носить суб'єктивний характер і залежить від оцінки соціально-економічного стану держави, політичної складової;

– невизначеність завжди супроводжує бюджетні ризики і характеризує такі їх властивості: ризик має відношення до майбутнього і тісно пов'язаний із прогнозуванням; ризик передбачає ймовірність несприятливої ситуації і наслідків, прогнозованих чи ні, тобто несприятлива ситуація може статися чи ні; прогнозованість несприятливої ситуації та наслідків означає наявність механізму управління ризиками;

– ймовірність виникнення несприятливих ситуацій має коливатися в межах: більше нуля і менше одиниці. При цьому за умови нульової ймовірності ризик відсутній, а при одиниці обов'язково виникне проблема кризи, але не ризик;

– невизначеність наслідків бюджетного ризику полягає в тому, що відхилення від запланованої суми може відбутися як у бік зменшення, так і у бік збільшення суми бюджетних доходів і видатків [1].

Аналіз ризиків є необхідним і потребує постійного удосконалення. Це стає найбільш необхідним в умовах кризи, коли проявляється неспроможність державного адміністративного потенціалу вирішувати зростаючі проблеми, з якими стикається суспільство, і актуалізує питання щодо розробки стратегії управління бюджетними ризиками.

Управління ризиками являє собою безперервний цикл, що передбачає такі кроки: визначення ризиків; аналіз ризиків; оцінка ризиків та визначення їх пріоритетності; робота з ри-

зиками та оцінка роботи з ризиками. Отже, управління ризиком передбачає здійснення низки процесів і дій, що реалізують цілеспрямований вплив на ризик.

Заходи щодо усунення і мінімізації ризику охоплюють вибір і обґрунтування можливо допустимих рівнів ризику, вибір методів зменшення ризику, формування варіантів ризикового вкладення капіталу, оцінку їх оптимальності на основі зіставлення очікуваної віддачі та величини ризику. Одним із важливих етапів процесу управління ризиком є збір і обробка даних за аспектами ризику, оскільки процес управління першою чергою передбачає отримання, переробку, передачу і практичне використання різного роду інформації [3].

Процедури управління ризиками охоплюють ідентифікацію ризиків, їхню кількісну та якісну оцінку, прийняття заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, і постійний моніторинг ризиків.

Причинами ризику невиконання (неефективного виконання) бюджетних програм можуть бути недоліки та упущення організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, пов'язані не тільки з неналежним виконанням контрольних функцій і функцій з управління бюджетними коштами, а й політико-економічною ситуацією, що має місце в державі, а саме:

– несвоєчасність затвердження паспортів бюджетних програм і порядку використання бюджетних коштів;

– недотримання порядку використання бюджетних коштів;

– недоліки в організації бухгалтерського обліку;

– несвоєчасний розподіл відкритих асигнувань;

– неналежна організація проведення процедур державних закупівель;

– завищення вартості виконання певних робіт;

– збільшення кредиторської заборгованості;

– невиконання планових результативних показників бюджетних програм;

– низька або невідповідна кваліфікація працівників виконавців бюджетних програм;

– низька якість планування результативних показників бюджетних програм;

– нецільове використання бюджетних коштів;

– несвоєчасна та неякісна підготовка звітів про виконання паспортів бюджетних програм тощо.

На сучасному етапі реалізації цільових програм потребує удосконалення методика визначення результативних показників бюджетних програм. Вони залишаються кількісно обмеженими та необґрунтованими, що унеможлиблює якісне визначення ефективності використання бюджетних коштів.

Аналіз ефективності виконання бюджетних програм виділив основні проблеми впровадження програмно-цільового методу виконання бюджету:

– неможливість застосування існуючої програмної класифікації на рівні місцевих бюджетів;

– необхідність удосконалення порядку прогнозування витратів на конкретні бюджетні програми майбутніх періодів;

– відсутність нормативно-правової бази для застосування програмно-цільового методу на місцевому рівні;

– відсутність програмного забезпечення в органах Державного казначейства України, яке б надавало можливість здійснювати обслуговування місцевих бюджетів за видатками згідно програмно-цільового методу;

– певна складність методу для розуміння та оволодіння широким колом причетних до цього спеціалістів та ін. [12].

У світовій та вітчизняній практиці застосування програмно-цільового методу виконання бюджету за кожною з програм відображаються видатки за загальним та спеціальним фондом із поділом на видатки споживання та на видатки розвитку, які сформовані з різних статей.

При виконанні бюджетних програм можуть виникнути, наприклад, ризики щодо видатків бюджету, ризики нормативної неврегульованості, ризик недоотримання коштів у бюджет, ризик недофінансування, ризик збільшення боргового навантаження на економіку, ризик необґрунтованого зростання цін та ін.

Усі ці ризики є загрозою невиконання або неповного виконання результативних показників бюджетних програм, які розробляють головні розпорядники бюджетних коштів, встановлюють у бюджетних запитах та погоджують з Міністерством фінансів, що, своєю чергою, свідчить про загрозу невиконання всієї бюджетної програми.

Виникнення форс-мажорних обставин також може призвести до ризику невиконання бюджетних програм, оскільки для їхньої ліквідації необхідно виділити фінансові ресурси, частина яких була запланована на інші цілі. У бюджеті окрема частина ресурсів передбачається на попередження та ліквідацію надзвичайних ситуацій, але передбачити все неможливо, і тому завжди є певний ризик, що визначається як форс-мажорні події.

При впровадженні процедур управління ризиками слід звернути особливу увагу на такі фактори:

- можливість настання ризику;
- частота настання ризику;
- наслідки настання ризику;
- значимість кожного виду ризику [5].

З метою мінімізації ризиків аналіз цих факторів і практику застосування процедур управління ризиками необхідно впроваджувати не лише в діяльність усіх органів виконавчої влади, а й підвідомчих їм установ.

Характер економічних рішень, що приймаються в умовах ризикових ринкових відносин, може бути виявлений лише за допомогою конкретних методів аналізу ризиків та їх впливу на діяльність економічних суб'єктів. У кожній ситуації, що пов'язана з ризиком, виникають питання: що означає допустимий ризик, де проходить межа, що відділяє допустимий ризик від недопустимого? Проте важливо не тільки знати про існування економічного ризику, а й оцінити його ступінь, ймовірність того, що певна подія дійсно відбудеться, а тоді вже – як це вплине на ситуацію. Чим досконалішими є методи дослідження та оцінювання ризику, тим меншим стає чинник невизначеності [4].

Згідно з нормативними документами у зарубіжних країнах не може бути більше п'яти або шести результативних показників за однією бюджетною програмою по кожній групі (витрат, продукту, ефективності, якості), тоді як в Україні за однією групою можуть розраховуватися понад десять результативних показників. Це ускладнює роботу щодо їхнього аналізу та нагромаджує інформацію, яку часто практично не можливо зібрати, зіставити та проаналізувати впродовж бюджетного процесу. Результативні показники визначаються під кожен бюджетну програму, однак ризики їх невиконання досить великі.

Факторами, які стають причиною ризикових ситуацій при виконанні бюджетних програм, можуть бути такі макроекономічні

показники розвитку країни, як валовий внутрішній продукт, рівень інфляції, курс національної валюти, рівень державного боргу та інші. В умовах кризи ризик недоотримання коштів у бюджеті різного рівня і ризик недофінансування значно збільшився.

Дослідження бюджетних ризиків на рівні розпорядників бюджетних коштів має відстежувати та контролювати прями наслідки ризиків у рамках бюджету.

Фактори бюджетного ризику мають змінні характеристики і не є постійними, термін їхньої дії зазвичай триває кілька кварталів або рік. Тому прогнозувати виникнення ризиків доволі складно [9].

При такій ситуації першою чергою виникає необхідність у розробці методики оцінки ризиків та управління ними при виконанні бюджетних програм, з метою їх корегування, враховуючи можливий вплив несприятливих факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Ефективність досягнення цієї мети залежить першою чергою від науково обґрунтованих рішень. Завдяки комплексу методів оцінки ризику виконання бюджетної програми та його аналізу можливо значно скоротити необхідний час прийняття рішення та ефективно діяти залежно від ситуації в рамках відпрацьованої схеми.

Наслідки будь-яких змін до бюджетного та податкового законодавства мають бути чітко прораховані з погляду їх впливу на доходи й видатки бюджету. Якщо існує ризик того, що надходження до бюджету зменшаться в результаті запровадження певних змін, потрібно адекватно скоротити видаткові програми перед запровадженням податкових змін.

Поява бюджетних ризиків фіксується на основі аналізу динаміки основних фінансово-економічних показників, до яких належать: темпи й обсяги падіння ВВП, стан платіжного балансу, величина зовнішнього та внутрішнього боргу, відношення загального боргу до ВВП, дефіцит держбюджету, курс національної валюти, процентні ставки за кредитами та депозитами, рівень інфляції, рівень безробіття, стан зовнішньоторговельного балансу тощо.

Фактори бюджетного ризику являють собою складну систему, тому при аналізі бюджетних ризиків слід враховувати, що вони спричиняються як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами.

Отже, з метою зниження рівня бюджетного ризику необхідно підвищити якість розробки проектів державного бюджету на основі підвищення якості макроекономічних прогнозів основних макроекономічних показників.

Неправильний вибір пріоритетів бюджетної політики також є фактором, що обумовлює бюджетний ризик, оскільки помилки у визначенні пріоритетів можуть призвести до необхідності змін у доходних і витратних статтях бюджету, зменшення фактичних сум доходів і збільшення видатків у порівнянні з планом. Слід зазначити, без суттєвого зростання доходів за умови зменшення частки видатків у ВВП, що визначено на найближчий період, держава буде стикатися з бюджетним дефіцитом та необхідністю додатково залучати кошти для його фінансування.

Висновок

Таким чином, формування та розподіл бюджетних коштів на всіх рівнях бюджетної системи – це багатогранний процес, якій охоплює соціальну, економічну, фінансову та інші сфери діяльності держави. У ході цього процесу аналізується та узагальнюється значний обсяг інформації, зокрема дані про фінансові

ресурси держави, перспективи соціально-економічного розвитку, джерела доходів, витрати, державний борг тощо. Все це корегується у світлі концепції бюджетної політики держави і потребує координуючого та цілеспрямованого управління.

Виконання бюджетних програм повинне здійснюватися на основі аналізу ризикових факторів, що дасть змогу завчасно усунути потенційні загрози або відповідним чином їх врахувати, передбачити можливий негативний вплив та вжити відповідні заходи.

Список використаних джерел

1. Булгакова С. Бюджетный риск: сущность классификация, факторы риска / С. Булгакова, І. Микитюк // Вісник КНТЕУ, 2010. – №1. – С. 59–68.
2. Грищенко Х. Управління фінансовими ризиками держави / Х. Грищенко [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal>
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В.М. Гранатуров. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
4. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: уч. пос. / А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева. Под ред. Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 128 с.
5. Ільяшенко С.М. Господарський ризик та методи його вимірювання: навч. пос. / С.М. Ільяшенко. – Суми: «Мрія – 1» ЛТД, 1996. – 203 с.
6. Каючнина М.А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов: дис. к.э.н.: 08.00.10 / М.А. Каючнина; [Сам. Гос. эконом. ун-т].
7. Лебедева О.И. Бюджетный риск: методические основы оценки и управления: На примере краевого бюджета Хабаровского края: дис. к.э.н.: 08.00.10 / О.И. Лебедева, Хабаровск, 2003. – 179 с.
8. Первозванский А.А. Финансовый рынок: расчет и риск. / А.А. Первозванский, Т.Н. Первозванская. – М.: Инфра-М, 1992. – 95 с.
9. Проблеми економічного ризику: аналіз та управління. Зб. наукових праць за матеріалами Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції (26–28 жовтня 1998 р.). – К.: КНЕУ, 1998.
10. Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 №1017 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/КРО41017.html
11. Устенко О.Л. Теория экономического риска / О.Л. Устенко. – К.: МАУП, 1997. – 323 с.
12. Федів Р.Є. Фінансовий та управлінський аналіз використання коштів на виконання бюджетних програм (на прикладі юридичних осіб системи Держводгоспу) / Р.Є. Федів // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – 2009. – Вип. 3 (47). – С. 233–244.
13. Федосов В.М. Бюджетна система: підруч. / В.М. Федосов. За наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбов. Літератури. Тернопіль: Екон. думка, 2012. – 871 с.
14. Яшина Н.И. Некоторые теоретические и методические аспекты оценки рисков расходов бюджета / Н.И. Яшина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – №1. – С. 162–167.

К.С. ГОРЯЧЕВА,

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та підприємництва, Національна академія управління

Інститути та довготермінове економічне зростання: факти та пояснення

У статті пояснюються причини значних розбіжностей у рівні економічного розвитку між країнами, розглядаються основні гіпотези економічного зростання, надаються шляхи встановлення причинно-наслідкового зв'язку при вивченні економічного розвитку, викривається суперечливий вплив формальних і неформальних інститутів на довготерміновий економічний розвиток країн і регіонів.

Ключові слова: економічне зростання, гіпотеза модернізації, інституціональна гіпотеза, формальні та неформальні інститути, захист прав власності, гарантії виконання контрактів.

К.С. ГОРЯЧЕВА,

к.э.н., доцент кафедры международной экономики и предпринимательства, Национальная академия управления

Інститути и долгосрочный экономический рост: факты и объяснения

В статье объясняются причины существенных различий в уровне экономического развития между странами, рассматриваются основные гипотезы экономического роста, приводятся пути установления причинно-следственных связей при изучении экономического развития, раскрывается противоречивое влияние формальных и неформальных институтов на долгосрочное экономическое развитие стран и регионов.

Ключевые слова: экономический рост, гипотеза модернизации, институциональная гипотеза, формальные и неформальные институты, защита прав собственности, гарантии выполнения контрактов.

K.S. HORIACHEVA,

PhD (Economics), associate professor of the Department of International Economics and Business, National Academy of Management, Kyiv

Institutions and long-term growth: facts and explanations

The article explains why significant differences in the level of economic development between the countries, the main hypothesis of economic growth, provides for the establishment of cause-and-effect relationships during the study of economic development, revealed contradictory impact of formal and informal institutions for long-term economic development of countries and regions.

Keywords: economic growth, modernization hypothesis, the institutional hypothesis, formal and informal institutions, protection of property rights, guarantee the execution of contracts.

Постановка проблеми. Життя будь-якого економічного агента в суспільстві регулюється величезною кількістю правил. Саме ці правила структурують повну взаємодію, створюючи для організацій (агентів) суттєві обмеження. Необхідність вивчення будови цих правил, механізму їхнього впливу дозволить у довгостроковій перспективі вплинути на результати взаємодії суб'єктів господарювання на макrorівні, що є вкрай необхідним у контексті світової хвилі економічної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичними та практичними аспектами вивчення факторів економічного зростання присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А. Грейф, Я. Кузьмінов, К. Бендукідзе, М. Юдкевич, С. Дьянков, Д. Асемглоу, Д. Норт, Д. Родрик, Т. Еггертсон, Р. Фісман та інші. Проте залишається актуальною необхідність дослідження досвіду зарубіжних країн щодо визначення впливу формальних та неформальних інститутів, причинно-наслідкових зв'язків при вивченні економічного розвитку та можливості його використання в Україні.

Метою статті є визначення та дослідження основних механізмів вимушеного дотримання інститутів організаціями в сучасному суспільстві.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні розвиток регіонів (країн) відрізняється нерівністю. ВВП на душу населення бідних країн ледве становить \$500 на рік, а багатих – до \$60 тис. на рік. Ці істотні відмінності існували не завжди. Економічний розрив виникає останні 200 років економічного розвитку світу. Як пояснити такі відмінності? Для відповіді необхідно визначити фактори економічного зростання, які виділяють експерти. Існує декілька гіпотез: географічна гіпотеза; інституціональна гіпотеза; гіпотеза модернізації та інші.

Географічна гіпотеза. Згідно з цією гіпотезою важливими факторами зростання, особливо на ранній (до індустріальної, аграрній) стадії розвитку країни, можуть бути географічні та природні умови.

Дж. Даймонд у книзі «Рушніці, мікроби і сталь» показує, що перші держави виникали в місцях із найкращими умовами вирощування сільськогосподарських культур та одомашнення тварин. Інші економісти доводять важливість наявності виходу до моря і великих повноводних річок, оскільки вони знижують витрати на транспортування вантажів, що сприяє підвищенню торгівлі. Ще один фактор, який часто наводиться, – корисні копалини (нафта, газ, метали та інше).

Однак статистичні дані не підтверджують гіпотезу Даймонда – в сучасному світі немає зв'язку між раннім переходом до осілого землеробства та ВВП на душу населення сьогодні. Навіть співставні за забезпеченістю регіони суттєво різняться. Наприклад, динаміка ВВП на душу населення в

Північній та Південній Кореї після розділення в 1970-х роках. Або інший приклад: доходи мешканців Східної та Західної Німеччини, яка була розділена після Другої світової війни. Протягом декількох десятиріч німці жили при різних системах управління, з різними політичними та економічними інститутами. А на момент об'єднання їхні середні доходи різнилися в 3,5–4 рази. Таким чином, географія не може пояснити всіх відмінностей в рівні економічного розвитку регіону (країни).

Інституціональна гіпотеза. Приклади розділу Кореї і Німеччини демонструють, що географічні умови не є головним фактором розвитку. Головне, що відрізняло ці країни, – це система інститутів (законів, правил, способів організації виробництва).

Інституціональна гіпотеза як альтернатива географічної гіпотези пов'язана з ім'ям Дугласа Норта (нобелівський лауреат з економіки 1993 року). Д. Норт вивчав економічне зростання в широкому контексті історичних, соціальних, політичних умов, які до цього рідко привертали увагу економістів. У спільній роботі з Р. Томасом Норт зазначає, що фактори, які зазвичай розглядаються як причини економічного зростання (накопичення капіталу, зростання рівня освіти, технічні новації та інше), «не є причинами економічного зростання; вони і є зростання».

Фундаментальною основою економічного розвитку є економічні інститути, першою чергою надійний захист прав власності і гарантії виконання контрактів. При відсутності зазначених умов у економічних агентів немає стимулів до інвестування у фізичний і людський капітал, а також немає бажання впроваджувати нові технології.

Недостатній захист власності і контрактів створює стимули до непродуктивної праці (злодійство, вимагання, корупція). Перерозподіл стає більш привабливою сферою прикладання зусиль, ніж виробництво. Так, наприклад, в одній з перших робіт Норта показано, як захист морських перевезень за підтримки англійського флоту істотно знизив ризики нападу з боку піратів і в результаті збільшив доходи від комерційної торгівлі.

Відповідно, з точки зору інституціональної гіпотези сучасне економічне зростання – це результат виникнення інститутів, які стимулюють виробничу діяльність. Сучасне економічне зростання можна представити схемою (рис. 1).

Інститути, структура інститутів, їхня ефективність визначають стимули економічних агентів: стимули інвестицій у фізичний капітал, людський капітал та зміни технологій у бік більш ефективних. Усі ці компоненти визначають зміни економічного зростання.

Взаємозв'язок між добробутом та якістю економічних інститутів можна піддати критиці. Досить часто виникає ба-

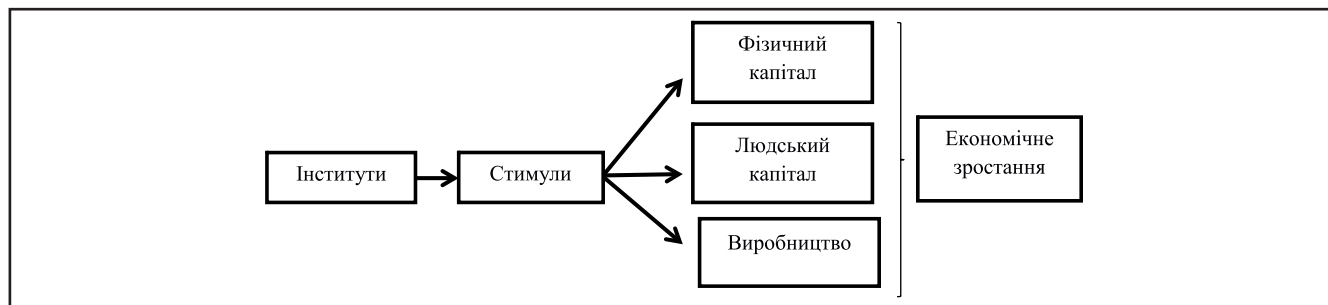


Рисунок 1. Схема факторів економічного зростання

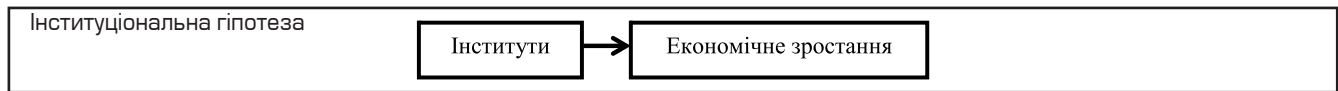


Рисунок 2. Схема причинно-наслідкового зв'язку в інституціональній гіпотезі



Рисунок 3. Схема причинно-наслідкового зв'язку в гіпотезі модернізації

жання пояснити, що, можливо, рівень захисту прав власності, тобто рівень якості інститутів визначає економічний добробут тієї чи іншої країни. Однак можлива й інша протилежна логіка. Логіка того, що не інститути впливають на економічний розвиток, а навпаки, економіка стає рушійною силою інституціональних змін. Саме в цьому й полягає гіпотеза модернізації. Економісти, прихильники цієї гіпотези, стверджують, що інститути захисту прав власності виникають унаслідок економічного розвитку.

Якщо в основі інституціональної гіпотези лежить припущення, що інститути визначають економічне зростання, то гіпотеза модернізації – це гіпотеза, згідно з якою економічне зростання визначає інститути.

Постає питання, яка з двох гіпотез помилкова. Для відповіді необхідно визначити напрям причинно-наслідкового зв'язку між інститутами та розвитком. В природних науках, наприклад, фізиці, медицині, можна було б вирішити це завдання за допомогою контрольованого вченими експерименту. В суспільних науках, напроти, в абсолютній більшості своїх випадків, контрольовані експерименти (експерименти на людях) неможливі. Особливо в випадках співставлення між країнами.

Для вирішення подібних завдань пропонується використовувати методи «природного експерименту», аналізуючи їхні наслідки. Можна користуватися тим, що розподіл країн на різні групи виникає більш-менш випадково. І це часто відбувається під впливом зовнішніх і незалежних від учасників обставин.

Як такий приклад можна було б навести розділ Кореї на дві країни з різними інститутами. При цьому всі інші фактори (географічні, культурні, мовні та інші) залишаються в цих країнах майже однаковими.

Інший, більш масштабний приклад для аналізу представляє процес колонізації європейцями Америки, Африки та Азії. Починаючи з XVI ст. європейські країни активно ввійшли у процес колонізації. Іспанія, Англія, Франція поступово освоювали нові території в Америці, Південно-Східній Азії та Африці. В одних колоніях європейці оселялися в великих кількостях і встановлювали інститути, які стають вигідними для економічного розвитку колоній, при чому довгострокового економічного розвитку. Перед усім вони інвестували в інститути захисту прав власності і гарантії виконання контрактів. Для колоністів такі інвестиції були важливими, оскільки вони самі очікували отримати довгострокову вигоду від цих інститутів. На проти-

вагу їм в інших колоніях не поселялися в великих кількостях, а встановлювали тимчасове управління. Як правило, це відбувалося під владою військових або спеціально заснованих компаній, наприклад, Британська Ост-Індійська компанія, яка управляла індійськими колоніями. Відповідно, в таких колоніях встановлювалися зовсім інші інститути. Вони не сприяли сталому економічному зростанню, оскільки зусилля спрямовані передусім на отримання швидкого прибутку від експлуатації ресурсів і людського капіталу. Впроваджені інститути закріплюються і залишаються сталими навіть після отримання цими колоніями статусу незалежності.

Повернемося до введеного поняття «природний експеримент». Можна спостерегти за впливом зовнішніх випадкових факторів на число і якість європейських інститутів. Таким фактором, наприклад, була розповсюдженість інфекційних хвороб. Так, європейці оселялися в регіонах із кліматом, схожим на європейський (США, Канада), і не оселялися в тропічному кліматі з хворобами, від яких у них не було імунітету (країни Центральної Африки).

Тоді схема «природного експерименту» виглядає таким чином (рис. 4).

Рівень тропічних хвороб, таких як малярійна лихоманка, визначає те, яку стратегію з точки зору поселення обирають європейські колонізатори. Вони обирали або стратегію залишатися на тривалий період у великій кількості на цій території, організувати свої поселення, або за допомогою посередницьких компаній викачувати природні та людські ресурси з цієї території. Вибір між цими двома стратегіями визначав вибір типу інститутів, який створювався європейцями на цих територіях. І ці інститути минулого суттєво визначають інститути сьогодення, а сьогоденні інститути визначають, своєю чергою, економічне зростання.

Економічний розвиток країни залежить від якості інститутів цієї країни. Однак навіть всередині однієї країни можна розглядати крайні суттєві розбіжності в рівні розвитку окремих регіонів. Хоча інститути, які характеризують країну в цілому (закони, визначені кодекси), однакові для всіх регіонів.

Для ілюстрації такої економічної ситуації може бути наведена Італія, для якої вкрай помітні розбіжності між рівнем розвитку північної та південної частини країни. Так, північні регіони найбагатші за південні.

Крім цього, багато історичних прикладів показує, що пряме запозичення інститутів, коли країна копіює успішний до-

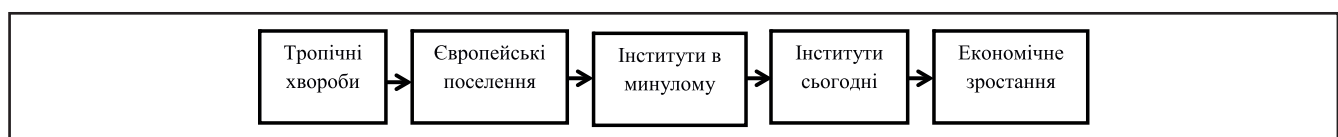


Рисунок 4. Схема «природного експерименту»

свід введення того чи іншого інституту, не завжди працює. Тобто позитивні соціальні правила, перенесені на ґрунт іншої країни, не обов'язково дадуть такі ж вдалі ефективні результати. Такі факти можна пояснити в межах інституціональної теорії. Повертаючись до класичної роботи Норта, можна визначити, що для економічного розвитку важливі не лише формальні інститути (закони, кодекси та інше), а й неформальні (соціальні норми, довіра).

Розбіжності в результатах роботи схожих формальних інститутів між окремими регіонами пояснюються розбіжностями в неформальних нормах поведінки. Джерелом неформальних обмежень є соціалізація індивідів у суспільстві, а також частина такого спадку, як культура. Одним із визначень культури є: «Культура – передача, шляхом навчання та імітації, від одного покоління до іншого знань, цінностей та інших факторів, які впливають на поведінку економічних агентів в суспільстві» (Бойд, Річардсон).

У своїй роботі Патнем (1993) ставить завдання пояснити розбіжності в рівні економічного розвитку між північними і південними регіонами Італії. Патнем формулює гіпотезу про те, що ці розбіжності в рівні економічного добробуту Півдня і Півночі можуть пояснюватись різним рівнем довіри і різними соціальними нормами, які своєю чергою пояснюються різною історією регіонів.

Так, наприклад, Патнем говорить про те, що північні регіони Італії характеризуються більш високим рівнем довіри, а це пов'язано, своєю чергою, з наявністю досвіду незалежного самоврядування в різних містах Півночі (Флоренція, Генуя, Мілан, Венеція) протягом десятиріч. Такий досвід сформував у людей здатність до самоорганізації, що і підвищило рівень довіри.

Ці норми і цінності, пов'язані з довірою, передавалися від батьків до дітей протягом багатьох поколінь (вертикальна соціалізація), а також від суспільства до дітей (горизонтальна соціалізація).

Розбіжності в політичній системі в минулому, які вплинули на накопичення довіри та рівень розвитку в регіонах сьогодні, показують, що в тих регіонах Італії, де в XIV ст. існували більш демократичні, основані на більшій кооперації, самоорганізації механізми державного управління, в цих регіонах спостерігаємо більш високі показники економічного розвитку. І навпаки, ті регіони, де в XIV ст. переважав не демократичний державний устрій, в наші часи мають підвищені показники використання нелегальної праці і рівень економічної злочинності.

З цього наочно бачимо, яким чином неформальні інститути можуть впливати на економічний добробут і як історія формування цих неформальних цінностей може впливати на економічний розвиток і добробут держави сьогодні.

Висновки

Великі розбіжності в рівні економічного розвитку між країнами і регіонами пояснюються декількома гіпотезами. Економістами запропоновано такі основні гіпотези, як географічна гіпотеза, інституціональна гіпотеза та гіпотеза

модернізації. Але причинно–наслідковий зв'язок в них досить суперечливий. При вивченні економічного розвитку для встановлення причинно–наслідкового зв'язку доцільно використовувати метод «природного експерименту».

Сучасне економічне зростання є наслідком виникнення інститутів, які стимулюють виробничу діяльність. До них належать: фізичний і людський капітал, а також виробництво.

Одні й ті ж правила можуть по–різному впливати на економічний розвиток країн і регіонів у різних суспільствах в зв'язку з: неоднаковою ефективністю формальних санкцій; наявністю різноманітних неформальних обмежень; різним співвідношенням формальних і неформальних інститутів.

На макrorівні в довгостроковому періоді істотного значення набувають саме способи рішення проблеми економічного зростання. Так, формування інститутів захисту прав власності і гарантій виконання контрактів дозволяють досягти позитивно зростаючої економічної перспективи на тривалий термін. А наявність історичного досвіду незалежного самоврядування та здатність людей до самоорганізації додають позитивного ефекту економічному зростанню.

Список використаних джерел

1. Асемоглу Д., Джонсон С., Робінсон Дж. Інститути как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста. – Эковест, 2006.
2. Норт Д. Институти, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
3. Норт Д. Институти и экономический рост: историческое введение. – THESIS, 1993.
4. Грейф А. Институти и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. – ИД Высшей школы экономики. 2013.
5. Дьянков С., Глэйзер Э., Ла Порта Р., Шляйфер А. Новая компаративная экономическая теория. – Эковест, 2003.
6. Acemoglu D., Robinson J. Why Nations Fail, 2012, Crown Publishing.
7. Algan Y., Cahuc P. Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications, Handbook of Economic Growth, Vol. 2.
8. Greif A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. Journal of political economy, 102(5).
9. Greif A. (2006). Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade. Cambridge University Press.
10. Fisman R., & Miguel, E. (2007). Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets. Journal of Political economy, 115(6).
11. Camerer C.F., & Fehr, E. (2006). When does «economic man» dominate social behavior? Science, 311(5757).
12. Eggertsson T. (2013). Quick guide to New Institutional Economics. Journal of Comparative Economics, 41(1).
13. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: the Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development, Journal of Economic Growth, 2004.
14. Young H.P. (1996). The economics of convention. The Journal of Economic Perspectives, 10(2).

Ідентифікація характеру фіскальної оптимізації фінансових потоків у світовому просторі

Проаналізовані питання ролі фіскальної політики як інструмента регулювання економіки, доведено її вплив на формування національної економічної системи та досліджена необхідність оптимізації фіскального регулювання фінансових потоків у сучасних умовах.

Ключові слова: фіскальна політика, оптимізація фіскального регулювання, фінансові потоки, економічний розвиток.

Идентификация фискальной оптимизации финансовых потоков в мировом пространстве

Проанализированы вопросы роли фискальной политики как инструмента регулирования экономики, доказано ее влияние на формирование национальной экономической системы и исследована необходимость оптимизации фискального регулирования финансовых потоков в современных условиях.

Ключевые слова: фискальная политика, оптимизация фискального регулирования, финансовые потоки, экономическое развитие.

Identifying the nature of fiscal optimization of financial flows in world space

Analyzed questions the role of fiscal policy as an instrument of economic regulation, proved its influence on the formation of the national economic system and investigated the need to optimize the fiscal regulation of financial flows in modern conditions.

Keywords: fiscal policy, the optimization of fiscal regulation, financial flows, and economic development.

Постановка проблеми. Важливе місце в економічній системі в сучасних умовах відводиться фіскальній політиці, оскільки вона володіє дієвими інструментами і виконує важливі для держави і населення функції. Питання про роль фіскальної політики як інструмента регулювання економіки є особливо актуальним сьогодні, коли виникла реальна потреба пошуку джерел виходу з кризи, боротьби з інфляцією, забезпечення належного життєвого рівня населення та стимулювання розвитку національного виробництва, оскільки всього цього можна досягнути у випадку її ефективного застосування. Фіскальне регулювання фінансових потоків, його важелі та очікувані результати є предметом дискусій не лише вітчизняних, а й зарубіжних вчених. Незважаючи на всю гостроту проблеми на сьогодні, вона не є абсолютно новою – її витoki мають більш ніж столітню історію. На різних етапах розвитку економічної історії вчені і практики пропонували свої рецепти фіскального регулювання фінансових потоків, обґрунтовуючи більшу ефективність своїх пропозицій та їх абсолютну оптимальність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми фіскального регулювання та фіскальної політики досліджувалися у працях К. Адама, Ф. Блока, Б. Ейхегрінна, Д. Енштейна, Д. Родріка, А. Данилова, Ю. Іванова, І. Крисоватого, А. Соколовської, А. Тищенко, В. Баліцької, О. Короткевич, Н. Фролової, Т. Вовк, О. Водянікова та інших. Особливості фіскального регулювання в умовах турбулентності були розглянуті Ф. Котлером та Дж. Касліоне. Однак питання про необхідність, а головне ймовірність оптимізації фіскального регулювання фінансових потоків у сучасних умовах залишається відкритим.

Метою статті є обґрунтування можливості оптимізації фіскального регулювання фінансових потоків у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Протягом всієї історії розвитку капіталістичного способу господарювання увагу дослідників привертала феномен циклічності розвитку економіки. Якщо на ранніх етапах розвитку капіталізму причиною виникнення криз було визначено перевиробництво товарів, то економічні кризи другої половини ХХ – початку ХХІ ст. є специфічним феноменом. Якщо в епоху раннього капіталізму втручання держави в економічний розвиток вважалося недоцільним, то на сучасному етапі розвитку економіки воно визнане необхідним. Так само як змінювалися погляди на необхідність загального втручання держави в економічний розвиток, змінювалися і підходи до ступеню державного втручання в переміщення фінансових потоків.

Розвиток економіки США і Західної Європи в кінці ХІХ – на початку ХХ століття характеризувався досить високим ступенем інтеграції руху фінансових потоків. У той же час філософія управління економічними процесами в цілому і перерозподілом капіталу зокрема базувалася на постулатах класичної економічної теорії, тобто передбачала значне втручання держави у функціонування ринку. Рух товарних і фінансових потоків був практично вільним. Частково таку свободу можна пояснити чинним на той час золотим стандартом, але саме ця система сприяла бурхливому розвитку країн-метрополій за рахунок використання ресурсів колоній [1].

Можливості такого зростання не були безмежними, цілком закономірно, що через певний час після значного прериву економіки настав спад.

Криза 1930 року внесла свої корективи у подальший розвиток світової економіки. Серед причин Великої депресії вчені досить часто називають і диспропорції у перерозподілі фінансових потоків [2, 3]. Після Великої депресії наступив ще один удар – Друга світова війна, наслідки якої для більшості європейських країн були катастрофічними.

У цей період сформувався новий підхід до регулювання міжнародних фінансових потоків, який не тільки істотно підвищував роль держави в регулюванні фінансових ринків, а й значні повноваження покладав на міжнародні фінансові організації, зокрема Міжнародний валютний фонд. Провідна роль у формуванні нової парадигми державного управління економікою належить Дж.М. Кейнсу. Роль кейнсіанства є незаперечною, на наш погляд, саме кейнсіанська політика сприяла «золотому періоду» економічного розвитку з 1950 по 1960 рік. Проте вже в цей період почали зароджуватися передумови для нової кризи. Рушійною силою нових кризових явищ вчені вважають крах Бреттон-Вудської системи [4] і послаблення ролі держави на фінансових ринках. Цей період історії регулювання фінансових потоків не настільки однозначний, як може здатися на перший погляд. Результати політики М. Тетчер і Р. Рейгана, що базувалися на дерегулюванні фінансових потоків та підтримки підприємництва, сприяли економічному зростанню в США і Великобританії, проте не останню роль у стимулюванні економічного зростання цих країн, зіграло залучення зовнішніх фінансових потоків, завдяки створенню більш сприятливого економічного середовища в порівнянні із країнами-джерелами фінансових потоків.

На перший погляд у такому перерозподілі фінансових потоків немає нічого небезпечного, однак якщо цей процес виходить з-під контролю, то його наслідком може бути надлишок фінансових потоків в одній країні і нестача в іншій, що також може спровокувати хвилю кризи.

Наступні двадцять років економічної історії можна охарактеризувати як активний пошук компромісу щодо ступеня втручання держави в регулювання фінансових потоків, а також щодо інструментів, що використовуються при перерозподілі капіталу.

Ця проблема загострилася в 1997 році, коли азійська криза завдала істотної шкоди економікам Таїланду, Південної Кореї, Малайзії. І знову однією з причин кризи була названа лібералізація фінансових потоків, м'яке регулювання діяльності фінансового сектора в цілому, і банківського зокрема [4].

Причиною глобальної кризи 2007–2008 років, що почалася в США, вчені і практики також називають неадекватне регулювання фінансових потоків, нераціональне втручання держави в перерозподіл капіталу між секторами економіки [4, 5]. Що стосується кризових явищ, які спіткали за останні двадцять років економіку України, також потрібно відзначити не завжди раціональне втручання держави в економічні процеси, внаслідок чого Україна так і не пододала глибоку структурну кризу, яка посилюється перманентними фінансовими кризами. Сформована ситуація частково пояснюється низькою ефективністю проведених економічних реформ.

Підводячи проміжний підсумок, слід зазначити, що нераціональний перерозподіл фінансових потоків між територіями і секторами економіки є однією з передумов розвитку кризових явищ. Тому необхідність фіскального регулювання фінансових потоків є незаперечною.

Слід зазначити, що економіка України гостро відчуває на собі вплив турбулентності глобального економічного розвитку. Цей процес характеризується скороченням тривалості економічного циклу, а отже і збільшенням кількості криз, що припадають на аналогічний період часу в порівнянні з минулими роками. Небезпека такого явища полягає в тому, що скорочення тривалості ділового циклу може відбуватися за рахунок скорочення періоду економічного підйому, внаслідок чого економіка не встигатиме відновитися після чергового удару кризи. Розвиток подій за таким сценарієм в Україні є досить імовірним – очікування чергової кризи стимулює власників фінансових ресурсів вкладати їх в сфери, які приносять швидкий прибуток, завдаючи цим істотної шкоди фінансовому забезпеченню реального сектора економіки. У зв'язку з цим варто погодитися з думкою Ф. Котлера та Дж. Касліоне, що в сучасних умовах не можна вести мову про фіскальне регулювання в період економічного підйому або спаду, існує необхідність розробки механізму фіскального регулювання в умовах турбулентності [5].

Це стосується як економіки в цілому, так і фінансових потоків зокрема. Таким чином, головна вимога, яка висувається в умовах турбулентності економіки, до фіскального регулювання, є його гнучкість, швидка адаптація до змін економічного середовища. Однак виконання цієї вимоги не є запорукою успіху, оскільки гнучкість фіскального регулювання безпосередньо залежить від того, як сприймуть зміни в фіскальному регулюванні економічні агенти.

Тому наступною важливою характеристикою фіскального регулювання фінансових потоків є його оптимальність. Виходячи з визначення Оксфордського економічного словника [6] під оптимізацією слід розуміти вибір найкращого варіанту, що задовольняє всіх учасників досліджуваного процесу. Оптимізація фіскального регулювання, на наш погляд, має будуватися на узгодженні інтересів трьох сторін – фірми, споживача і держави. Враховуючи полярильність інтересів всіх учасників процесу фіскального регулювання фінансових потоків, його оптимальність набуває імовірнісний характер. Якщо розглядати спрощений варіант, то має статися синхронне узгодження інтересів фірм і споживачів згідно ресурсів і потреб економіки. Таким чином, свідченням оптимальності регулювання фінансових потоків можна вважати економічну рівновагу.

Однак на ринку рівновага фірми, споживача і держави – це різні явища. Крім того, можливий випадок декількох рівноваг, коли необхідно вибрати краще і не завжди воно може бути на користь держави. Наприклад, так відбувається при наявності великої частки тіньової економіки, коли інтереси споживачів і фірм можуть бути узгоджені, а інтереси держави будуть істотно обмежені.

У сучасних умовах ведення підприємницької діяльності в Україні є одним із важливих елементів ринкової економіки. Однак у процесі здійснення своєї діяльності підприємства нерідко стикаються з проблемами, пов'язаними з обов'язком сплати податків та зборів до бюджету.

Оподаткування підприємницької діяльності в Україні на сьогодні потребує невідкладного реформування, оскільки значна частина суб'єктів господарювання не здатна сплачувати діючі податки та не встигає за постійними змінами в податковому законодавстві. Саме тому всі без виключення представники

підприємницької діяльності зацікавлені в підвищенні ефективності формування та реалізації своєї податкової політики шляхом зниження обтяжливих відрахувань в бюджеті всіх рівнів. На сьогодні для досягнення даної цілі стали активно застосовуватися методи оптимізації податкових платежів.

Варто зазначити, що скорочення податкових витрат є основним завданням, але не єдиним. Формування фіскальної політики має бути спрямоване на ефективне управління ресурсами підприємства, моніторинг зміни податкового законодавства і, як наслідок, скорочення податкових штрафів і санкцій, облік зміни економічних умов, підтримання конкурентоспроможності підприємства в цілому. Проблема оптимізації податкових платежів з метою збільшення прибутку вирішується шляхом формування на підприємстві ефективної системи податкової політики, яка має бути невід'ємною частиною фінансової, облікової та загальної політики управління підприємством [7].

Висновки

Завдання підвищення життєвих стандартів у країні, забезпечення сприятливих конкурентних позицій на світовому ринку, в системі міжнародного поділу праці передбачають при проведенні фіскальної політики врахування завдань послідовного та науково обґрунтованого формування попиту на інновації з боку вітчизняного виробництва та соціуму в цілому. Слід відзначити, що для сучасної соціально-економічної системи фіскальна політика постає дієвим важелем оптимізації розвитку, а з точки зору участі в системі міжнародного поділу праці, у глобальній економіці – інструментом покращення національних конкурентних позицій, як з точки зору макро-економічного комплексу в цілому, так і зважаючи на інтереси приватних агентів світового ринку. Фактично йдеться про те, що фіскальна політика забезпечує комплекс позитивних факторів, які сприяють покращенню параметрів ринкової діяльності, інноваційній активності, товарній диверсифікації на міжнародних ринках та, нарешті, глобальній ринковій експан-

сії. Таким чином, складність оптимізації фіскального регулювання фінансових потоків полягає в необхідності виконання всіх критеріїв, при цьому узгодженості названих критеріїв складно досягти в одному періоді часу. Така розбіжність у короткостроковому періоді призводить до порушення рівноваги, наслідком чого можуть бути диспропорції в перерозподілі фінансових потоків. Слід зазначити, що разове виникнення диспропорцій, яке було швидко подолано, не є небезпечним. Небезпека представляє виникнення перманентних диспропорцій, які є своєрідним фактором турбулентності, що ризикує економіку. Тому фіскальне регулювання фінансових потоків можна вважати оптимальним у тому випадку, коли наведені умови стабільно виконуються в довгостроковому періоді. Перспективою подальших досліджень є оцінка фіскальної оптимізації в постіндустріальних країнах.

Список використаних джерел

1. Epstein Gerald. Should Financial Flows Be Regulated? Yes. // *Desa working paper*. – №77. – P. 1–16.
2. Block Fred. I. The origins of international economic disorder. A study of international monetary policy. – 1977. – Berkeley: University of California Press.
3. Kinderger Charles. The world in depression, 1929–1939 // *Rew. and enlarged edition*. Berkeley: University of California Press, 1986.
4. Rodrik Dani. Who needs capital account convertibility? *Essays in International Finance*. – 1998. – №207. – P. 55–65.
5. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж.А. Касліоне: [пер. з англ. під ред. Т.В. Сніваковської, С.В. Сніваковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
6. Black J. A Dictionary of economics. Second edition. Oxford university press. 2003. – 508 p. ЕКОНОМІКА фінанси, грошовий обіг і кредит БІЗНЕСІНФОРМ №5 '2012 219.
7. Мулик Т.О. Проблеми оптимізації податкових платежів і формування податкової політики на підприємствах / Т.О. Мулик // Репозиторій ВНАУ [Електрон. ресурс]. – 2010. – Режим доступу: <http://81.30.162.23/card.php?id=1760>

УДК 338.1:330.3

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Особенности государственного регулирования пільгового оподаткування в Україні (ТПР, СЕЗ, технопарків та індустріальних парків)

У статті розкрито основні відмінності територій пріоритетного розвитку, спеціальних (вільних) економічних зон, технопарків, індустріальних парків і вільних митних зон в Україні. Визначено особливості державного регулювання кожного з даних формувань, їхня роль та значення в інвестиційній привабливості економіки держави.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиційна привабливість, пільгове оподаткування, території пріоритетного розвитку, спеціальні економічні зони, технопарки, індустріальні парки.

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

к.э.н., Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Особенности государственного регулирования льготного налогообложения в Украине (ТПР, СЭЗ, технопарков и индустриальных парков)

В статье раскрыты основные отличия территорий приоритетного развития, специальных (свободных) экономических зон, технопарков, индустриальных парков и свободных таможенных зон в Украине. Определены особенности государственного регулирования каждого из данных формирований, их роль и значение в инвестиционной привлекательности экономики государства.

Ключевые слова: государственное регулирование, инвестиционная привлекательность, льготное налогообложение, территории приоритетного развития, специальные экономические зоны, технопарки, индустриальные парки.

V. VAKULENKO,

PhD, Economic Research Institute of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

The main features of regulation of rate taxation in Ukraine (territories of development priority, special economic zones, parks, industrial parks)

The article describes the main differences priority development areas, special (free) economic zones, industrial parks, industrial parks and free customs zones in Ukraine. The features of state regulation of each of these groups, their role and importance in the investment attractiveness of the national economy.

Keywords: state regulation, investment attractiveness, tax relief, the priority development of special economic zones, industrial parks, industrial parks.

Постановка проблеми. Формування та реалізація ефективної інвестиційної політики є передумовою забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності економіки України. Наразі стоїть завдання забезпечення достатнього обсягу інвестиційних ресурсів для провадження проектів та програм соціально-економічного розвитку. На жаль, обсяги бюджетних коштів досить часто не можуть забезпечити реалізацію вагомих проектів. Разом із тим високий рівень ризиків, велика кількість учасників ринку та інші фактори постають на шляху реалізації ідей інвесторів. Саме тому в контексті диверсифікації ризиків та витрат при реалізації таких проектів, а також для вирішення завдань розбудови економіки України, що передбачені Концепцією Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, актуальності набуває пошук оптимальних форм, методів та інструментів взаємодії приватного бізнесу та держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи актуальність стимулювання залучення інвестицій до вітчизняного промислового виробництва, питання розвитку інвестиційного клімату сьогодення потребує детального наукового дослідження. Вищезазначеній тематиці присвячені праці таких вчених, як І.А. Бланк, М.М. Богуславський, О.М. Вітник, К.П. Глаз, А.Г. Гранберг, С.В. Дерюгіна, О.О. Єгорова, В.І. Кардаш, Л.Ю. Колганова, Т.В. Майорова, І.І. Молдован, А.В. Омельченко, А.А. Пересада, Л.І. Федулова, В.Г. Чорна, Р.Б. Шишка, Б.М. Щукін, А.І. Яковлев та ін. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів стосовно проблем формування сприятливого інвестиційного клімату, слід зазначити актуальність визначення оптимальних формувань для залучення іноземних інвестицій за умови сприятливого державного регулювання.

Мета статті – розкрити основні особливості державного регулювання території пріоритетного розвитку, спеціальних (вільних) економічних зон, технопарків та індустріальних парків в Україні задля визначення більш ефективних шляхів розвитку інвестиційного клімату.

Виклад основного матеріалу. Підвищення конкурентоспроможності економіки України наразі вимагає не лише залучення внутрішніх фінансових інвестицій, а й іноземного капіталу. Обсяги залучення інвестиційних ресурсів є прямо пропорційними ефективності використання інвестиційних ресурсів на галузевому і регіональному рівнях. Тому саме результати господарської діяльності галузей, що забезпечують інвестиційний процес, є вирішальними факто-

рами залучення інвесторів. Ефективна організація виробництва, швидке освоєння інновацій і розвиток інвестиційної активності значною мірою впливають на інвестиційний цикл і визначають окупність інвестиційних ресурсів. Ураховуючи вищезазначене, слід відзначити важливість функціонування в Україні територіальних формувань із пільговим оподаткуванням та визначення більш ефективних для розвитку інвестиційної привабливості держави.

Відповідно до ст. 145 Господарського кодексу України чинним законодавством може бути визначено за поданням відповідного органу місцевого самоврядування в межах міста, району територію, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови і на якій на підставах та в порядку, передбачених законом, вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності з метою створення нових робочих місць. Таким формуванням є територія пріоритетного розвитку, особливостями оподаткування якої є звільнення від оподаткування прибутку та зменшення ставки податку на прибуток, звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість, звільнення від плати за землю та інші. Проте нині Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» дані пільги скасовано.

Чинним законодавством в Україні передбачено утворення і функціонування спеціальних економічних зон. Згідно зі статтею 24 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зазначається, що на території України можуть запроваджуватись спеціальні економічні зони різного типу. Статус та територія зазначених зон встановлюються Верховною Радою України згідно із законами України про спеціальні економічні зони шляхом прийняття окремого закону України для кожної з таких зон [3]. Наступним значним кроком у законодавстві щодо створення та діяльності СЕЗ став Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [4]. Крім того, по кожній СЕЗ Верховною Радою України приймається окремий закон, в якому визначається статус, територія, пільги тощо. В цілому законодавча і нормативна база по СЕЗ відповідає цілям кожної зони та міжнародним вимогам і стандартам.

Подальший розвиток питання впровадження СЕЗ набули у 1994 році з прийняттям Кабінетом Міністрів Концепції створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні [5], якою передбачено, що основною метою створення СЕЗ є стимулювання структурних перетворень в економіці шляхом притягнення іноземних інвестицій; збільшення надходжень

на внутрішній ринок високоякісних продукції і послуг; активізація науково-технічного обміну, притягнення і впровадження нових технологій; переймання передового організаційного і управлінського досвіду здійснення ринкових методів господарювання; створення сучасної ринкової інфраструктури; поліпшення використання природних і трудових ресурсів; прискорення соціально-економічного розвитку окремих регіонів і держави в цілому, підвищення життєвого рівня населення.

Що ж стосується особливостей оподаткування СЕЗ, то законодавством було передбачено звільнення від оподаткування прибутку та зменшення ставки податку на прибуток, звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість, звільнення від плати за землю тощо. На сьогодні дані пільги були повністю чи частково скасовані прийнятим Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік».

Іншим формуванням, що сприяє поліпшенню інвестиційного клімату, є технопарки, що дозволили поєднати як технологічні, так і суспільно значущі аспекти постіндустріального суспільства. До особливостей слід віднести чинники креативної організації управління – новітні технології організації праці, що ґрунтуються на принципах «гнучкої спеціалізації» та «модульного виробництва», ідеї «креативної корпорації», а також чинники забезпечення єдиного організаційно-технологічного простору для праці, формування надматеріалістичного ставлення до роботи та корпоративних етичних цінностей [6] (законодавча регламентація даного формування передбачена прийняттям Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [7]). Слід відзначити, що для технологічних парків законодавством відсутнє надання пільг, проте передбачено особливий порядок ввезення товарів на митну територію України (суми сплаченого ввізного мита відшкодовуються за рахунок коштів державного бюджету).

Важливим напрямом інноваційного виробництва наразі вважають індустріальні парки. Законом України «Про індустріальні парки» визначаються правові та організаційні засади створення і функціонування індустріальних парків на території України з метою забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності територій, активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, а також розвитку виробничої інфраструктури [9]. Функціонування індустріальних парків на території України здійснюється на основі вільного доступу до інформації про можливість використання земель для їх створення, конкурентності у виборі керуючої компанії на землях державної та комунальної власності, гарантування прав на земельні ділянки у межах індустріального парку. Проте ключовими засадами наразі є державна підтримка при їх створенні та державне стимулювання залучення інвестицій саме в індустріальні парки. Чинним законодавством передбачається, що джерелами фінансування облаштування індустріального парку можуть бути кошти державного та місцевих бюджетів, кошти приватних інвесторів, в тому числі залучені за моделлю державно-приватного партнерства, залучені кошти, включаючи кредити банків та інших фінансово-кредитних установ тощо [9].

Наразі досить часто обласними державними адміністраціями пропонується поновити скасування пільгових митних,

податкових умов підприємництва вітчизняних та іноземних інвесторів на територіях пріоритетного розвитку та спеціальних економічних зон, та деяких інших законодавчих актів України», скасування яких передбачено Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік». Проте, на жаль, такий підхід не відповідає вимогам чинного законодавства. З прийняттям Податкового кодексу України змінилися підходи та принципи надання відповідних пільг [11]. Податкові преференції надаються виходячи з видів діяльності суб'єкта господарювання, перелік яких значно розширився. Можливість отримання суб'єктом господарювання податкової пільги сьогодні залежить від виду діяльності, яку він проваджує, а не від території, на якій проваджується така діяльність.

Поряд із цим пунктом 4.4 ст. 4 Податкового кодексу визначено, що встановлення і скасування податків та зборів, а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до цього кодексу Верховною Радою України, а також Верховною Радою Автономної Республіки Крим, сільськими, селищними, міськими радами у межах їх повноважень, визначених Конституцією України та законами України. Крім того, відповідно до статті 11 Податкового кодексу спеціальні податкові режими встановлюються та застосовуються у випадку і порядку, визначеними цим кодексом.

Водночас з 1 червня 2012 року набрав чинності Митний кодекс України, який адаптовано до законодавства ЄС, у тому числі в частині надання податкових пільг і створення вільних митних зон [12]. Згідно зі статтею 130 Митного кодексу вільна митна зона визначена як митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України зі звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання. Товари, поміщені у митний режим вільної митної зони, протягом усього строку перебування в цьому режимі перебувають під митним контролем.

Вільні митні зони в Україні можуть бути таких типів:

- комерційного типу, створюються з метою забезпечення вільного зберігання товарів без обмеження строків;
- сервісного типу, створюються з метою забезпечення вільної діяльності підприємств з ремонту, модернізації, будівництва повітряних, морських і річкових суден, інших плаваючих засобів, їх складових частин;
- промислового типу, створюються для цілей переробки (виробництва) товарів на територіях відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон.

Вільні митні зони можуть створюватися в пунктах пропуску через державний кордон України, на територіях морських і річкових портів, аеропортів, на залізничних станціях та на територіях підприємств, а також в інших місцях, в яких можливо забезпечити режим вільної митної зони відповідно до цього кодексу.

Відкриття вільних митних зон комерційного та сервісного типів здійснюється відповідно до положень Розділу XV Митного кодексу. Відкриття вільних митних зон промислового типу здійснюється окремими законами України.

Разом із цим з 1 січня 2013 року набрав чинності Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою запровадження новітніх та енергозберігаючих технологій, створення нових робочих місць, розвитку регіонів [12].

Вищезазначеним законом передбачено державну підтримку інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях, а також застосування до суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, особливостей оподаткування згідно з Податковим і Митним кодексами. Реалізація таких проектів не передбачає жодних територіальних обмежень.

Відповідно до цього закону державна підтримка надається суб'єктам інвестиційної діяльності, які реалізують схвалені Кабінетом Міністрів України інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки.

Крім того, Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» передбачено, що до повноважень місцевих органів виконавчої влади належить, зокрема, розроблення та забезпечення виконання програм розвитку інвестиційної діяльності на території регіону та відбір інвестиційних проектів для реалізації на території регіону, залучення інвестицій, створення максимально сприятливих умов для інвесторів.

Стосовно особливостей оподаткування, передбачених Податковим та Митним кодексами, то підтримка у вигляді податкових пільг зі сплати ввізного мита, податку на прибуток та податку на додану вартість надається із зазначенням конкретного виду діяльності.

У червні 2012 року Верховною Радою України прийнято Закон України «Про індустріальні парки», яким передбачено стимулюючі заходи щодо створення та функціонування індустріальних парків, що можуть утворюватися на землях державної, комунальної та приватної власності [12]. Згідно з цим законом земельна ділянка, використання якої планується для створення та функціонування індустріального парку, може розташовуватися у межах або за межами населених пунктів, її площа має бути не більше 700 гектарів. У межах індустріального парку може здійснюватися господарська діяльність у сфері промислового виробництва, інформації і телекомунікацій, а також науково-дослідна діяльність. Крім цього, передбачено звільнення від пайової участі в розвитку місцевої інфраструктури ініціаторів створення – суб'єктів господарювання, керуючих компаній та учасників індустріального парку.

Також Митним кодексом встановлено, що при ввезенні на митну територію України від оподаткування митом звільнюються:

- устаткування, обладнання та комплектуючі до них, матеріали, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами та ввозяться ініціаторами створення – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями індустріальних парків для облаштування індустріальних парків;

- устаткування, обладнання та комплектуючі до них, що не виробляються в Україні та не є підакцизними товарами, які ввозяться учасниками індустріальних парків для здійснення господарської діяльності у межах індустріальних парків.

Висновки

Виходячи з викладеного суб'єкти господарювання, в тому числі на територіях уже створених СЕЗ і територіях пріоритетного розвитку, які хочуть отримати податкові пільги, повинні займатися видами діяльності, стимулювання яких сьогодні передбачене Податковим кодексом, у тому числі реалізувати інвестиційні проекти в пріоритетних галузях економіки, схвалених відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць».

Водночас керуючі компанії уже створених СЕЗ з метою відновлення на їх території режиму вільної митної зони, можуть знову ініціювати створення таких зон відповідно до положень Митного кодексу.

Разом із цим слід зазначити необхідність уточнення особливостей звільнення від оподаткування митом устаткування, обладнання та комплектуючі до них, матеріали, що не виробляються в Україні при оподаткуванні індустріальних парків.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 №436–IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
2. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік»: Закон України від 25.03.2005 №2505–IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
3. Дубовик О.Ю. Вільні економічні зони як інструмент економічного розвитку територій / О.Ю. Дубовик [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1034/1/%D0%92%D1%96%D0%>
4. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.92 №2673–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні» від 14.03.94 №167 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
6. Тельнов А.С. Технологічні парки: проблеми та перспективи розвитку / А.С. Тельнов, В.В. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – №1, Т. 2. – С. 35–41.
7. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №36. – С. 266.
8. Про порядок включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2013 №216 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
9. Про індустріальні парки: Закон України від 21.06.2012 №5018–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
10. Про порядок затвердження переліків устаткування, обладнання та комплектувальних виробів, матеріалів, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами, ввозяться на митну територію України ініціаторами створення індустріальних (промислових) парків – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями таких парків для їх облаштування та учасниками індустріальних (промислових) парків для провадження господарської діяльності у межах зазначених парків і які звільнюються від оподаткування митом: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.06.2013 №558 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

11. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

12. Митний кодекс України: Кодекс від 13.03.2012 №4495–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

13. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.12 р. №5205–VII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

Т.В. БІЛОБРОВЕНКО,
ст. викладач, НУДПСУ

Необхідність забезпечення протидії фінансовим порушенням при розрахунках за податком на додану вартість

У статті наведено характеристику сучасного податкового законодавства з питань здійснення розрахунків за ПДВ. Обґрунтовано необхідність внесення до діючого податкового законодавства відповідних змін, націлених на зниження рівня здійснення незаконних фінансово–господарських операцій при розрахунках за ПДВ.

Ключові слова: діюче податкове законодавство, податок на додану вартість, реєстр податкових накладних, спеціальний податковий номер, податкова накладна.

Т.В. БЕЛОБРОВЕНКО,
ст. преподаватель, НУГНСУ

Необходимость обеспечения противодействия финансовым нарушениям при расчетах по налогу на добавленную стоимость

В статье рассмотрена характеристика современного налогового законодательства по вопросам осуществления расчетов по НДС. Обоснована необходимость внесения в действующее налоговое законодательство соответствующих изменений, направленных на снижение уровня осуществления незаконных финансово–хозяйственных операций при расчетах по НДС.

Ключевые слова: действующее налоговое законодательство, налог на добавленную стоимость, реестр налоговых накладных, специальный налоговый номер, налоговая накладная.

T.V. BELOBROVENKO
senior teacher, NUGNSU

Need of ensuring counteraction to financial violations at calculations for a value added tax

In this article description of modern tax legislation is resulted on questions of realization of calculations after VAT. Grounded of bringing in the current tax legislation of the proper changes, aimed at the decline of level of realization of illegal financially economic operations at calculations after VAT.

Keywords: current tax legislation, value-added tax, register of invoices of taxes, special tax number, tax invoice.

Постановка проблеми. Питання стосовно протидії фінансовим махінаціям при здійсненні суб'єктами господарювання розрахунків за ПДВ завжди гостро стоїть як перед вітчизняними, так і зарубіжними податківцями.

За останні роки в Україні було здійснено ряд заходів, спрямованих на протидію таким незаконним схемам. До таких заходів можна віднести як реформування у структурі органів Державної фіскальної служби України, вдосконалення нормативно–правової бази з даного питання, підтримку «сумлінних платників ПДВ», так і введення системи електронного адміністрування ПДВ.

Незважаючи на ряд недоліків, вважається, що електронне адміністрування стане системним рішенням для контролю нарахування, сплати і відшкодування ПДВ, ліквідації «податкових ям» і схем–махінацій із ПДВ та дозволить здійснювати бюджетне відшкодування податку експортерам та імпортерам в автоматичному режимі на місяць раніше, ніж зараз.

В Україні дуже гостро стоїть проблема відшкодування ПДВ. Реалії сьогодення свідчать про те, що бюджетоформуючий ПДВ змінився останніми роками на бюджетовитратний. Насторожуючою для економіки держави в цілому є прогресивна динаміка відшкодування ПДВ живими грошима як

за внутрішніми оборотами, так і за зовнішньоекономічними операціями та відсутністю відповідного зростання коштів у бюджеті. Поступово зменшується позитивне сальдо, тобто різниця між сумою ПДВ, зібраною до бюджету, та сумою відшкодованою з бюджету.

Саме тому актуальним стає питання дослідження можливості внесення відповідних, націлених на покращення протидії різним незаконним операціям змін до діючого податкового законодавства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Податкова система нашої держави ще не має належного досвіду застосування ПДВ, тому механізм справляння податку до цього часу залишається невідпрацьованим. Відповідно значна увага вітчизняних фахівців приділяється дослідженню проблеми справляння ПДВ в Україні, серед яких слід відзначити таких науковців, як В.Л. Андрущенко, В.В. Буряковський, О.Д. Василик, А.І. Крисоватий, П.О. Луніна, В.М. Мельник, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Сокоповська, В.М. Суторміна, В.М. Федосов та ін.

Метою статті є дослідження діючої системи розрахунків за ПДВ та надання пропозицій, спрямованих на покращення протидії незаконним фінансово–господарським операціям при розрахунках за ПДВ.

Виклад основного матеріалу. Незаконне відшкодування ПДВ створило умови для особливого різновиду кримінального бізнесу в Україні. Дана проблема поглиблюється активними і різноманітними діями учасників тіньової економіки, які будують свій бізнес на незаконному відшкодуванні ПДВ. З цією метою вони створюють заплутані схеми для штучного завищення цін реалізації і незаконного формування податкового кредиту, а також здійснення подвійного експорту.

Податок на додану вартість уже давно багатьма експертами називається одним із найбільш криміногенних податків, тому що процедура його відшкодування породила масу корупційних схем. З кожним роком отримати відшкодування ПДВ підприємствам все важче. Протистояння між бізнесом і податківцями триває: бізнес використовує двозначності у вітчизняному законодавстві і формує до відшкодування чималі суми даного податку. Податкові органи, своєю чергою, намагаються всіма способами або затримати виплати ПДВ або взагалі відмовити в його відшкодуванні, мотивуючи це сумнівами в законності його формування. Проте треба визнати, що досить часто це робиться справедливо, адже кожна п'ята гривня, заявлена до відшкодування ПДВ, є незаконною.

До можливих причин зростання заборгованості з відшкодування ПДВ є: недостатність бюджетного ресурсу, необхідного для відшкодування дебетового сальдо; наявність значної кількості заявок на незаконне відшкодування; тривалі терміни перевірок по ланцюгу постачання товарів від споживачів до товаровиробників.

Темпи зростання відшкодування ПДВ не повинні перевищувати темпи зростання надходжень, це є небезпечним з точки зору фіскальної ефективності податку. В Україні щомісячні темпи зростання номінального сальдо ПДВ суттєво перевищують темпи зростання номінального значення ВВП. Так, у цілому по Україні у першому кварталі 2014 року в автоматичному режимі відшкодовано 72,4% від загальної суми відшкодованого ПДВ коштами, або 6,5 млрд. грн. Як показує практика, правопорушники знаходять так звані дірки в діючому законодавстві та здійснюють різноманітні зловживання при розрахунках за ПДВ.

Слід відмітити, що податкове законодавство на сьогодні сприяє розширенню категорії сумлінних платників податку та передбачає стимулювання експортної діяльності.

З 1 січня 2015 року умови для отримання права на автоматичне бюджетне відшкодування сум ПДВ стали більш жорсткі. Відповідно до п. 200.19 статті 200 ПКУ [1] право на автоматичне відшкодування ПДВ мають особи:

- 1) які не знаходяться в судових процедурах банкрутства;
- 2) по відношенню до яких в державному реєстрі немає записів про: відсутність підтвердження відомостей; відсутність за місцезнаходженням; прийняття рішення про виділення, ліквідації юридичної особи і підприємницької діяльності фізичної особи; визнання недійсними установчих документів, змін до цих документів;
- 3) які мають необоротні активи, залишкова вартість яких на звітний день по даним бухгалтеру в 12 і більше разів перевищує заявлену до відшкодування суму і: здійснюють операції, до яких застосовується 0 ставка (питома вага яких протягом попередніх 12 звітних періодів (місяців) складає не менше 40% загального об'єму поставок); здійснили ін-

вестиції в необоротні активи в розмірах не менше 3 млн. грн. протягом останніх 12 календарних місяців;

4) не мають податкового боргу;

5) не декларують від'ємне значення податку на прибуток за результатами останнього звітного року (для великих платників).

Не мають права на автоматичне відшкодування ПДВ особи, зареєстровані менше 12 місяців як платники ПДВ, та особи з малими обсягами оподатковуваних операцій за останні 12 місяців (меншими, ніж заявлена сума бюджетного відшкодування).

Відповідно до п. 200.22 ПКУ платниками податку, що мають позитивну податкову історію, вважаються ті, хто протягом попередніх 36 місяців відповідали критеріям, які затверджуються Кабінетом міністрів України.

Переваги автоматичного відшкодування є цілком очевидними: по-перше, для кожного платника податків створюється рівноправне партнерство держави та бізнесу – саме в такому відкритому діалозі будується формат відносин сторін, по-друге, відсутність впливу людського фактору: всі операції виконує комп'ютерна програма, по-третє, триденний термін автоматичного відшкодування ПДВ з рахунків Державної казначейської служби на рахунки платників. Відшкодування ПДВ в автоматичному режимі підвищує ефективність адміністрування цього податку та виключає можливість зловживання. А платники отримують можливість більш оперативно поповнювати обігові кошти для використання їх на розвиток власного бізнесу. Ще одна перевага для платників – відсутність перевірок. А вибудований алгоритм автоматично виключає з числа претендентів тих, хто займається мінімізацією податків, а також тих, хто співпрацює з «мінімізаторами». Тому одним із пріоритетних завдань фіскальної служби є досягнення стовідсоткового відшкодування підприємствам ПДВ в автоматичному режимі. Саме від платників, а не від податківців залежить, чи зможуть вони скористатися правом на автоматичне відшкодування ПДВ. Відповідають чи ні платники критеріям, закладеним в Податковому кодексі України, визначає автоматизована система. Людського втручання в цей процес немає.

Старий порядок відшкодування порівняно з його аналогом в новому порядку – звичайним відшкодуванням виграє на таку кількість днів, яка залежить від швидкості складання та подання звітності в межах граничного строку, відведеного для подання декларації (до 20 днів) (див. табл.).

Справжнє автоматичне відшкодування поза конкуренцією. Якщо здати декларацію із заявою про відшкодування в перший день строку подання звітності, то отримати його можна буде ще до закінчення строку подання звітності.

За даними Державної фіскальної служби України, за рахунок ефективної роботи податкової міліції, зокрема групи з викриття та припинення найбільш резонансних схем ухилення від сплати ПДВ, у 2014 році виявлено та упереджено фактів махінацій з ПДВ на суму майже 8 млрд. грн.:

- 4,1 млрд. грн. – викрито фактів мінімізації ПДВ;
- 3 млрд. грн. – розслідується фактів розкрадання ПДВ;
- 823 млн. грн. – упереджено формування незаконного ПДВ.

Також торік припинено діяльність шести майданчиків, які діяли у 2013 році та першому кварталі 2014 року, та 48 фірм для «обналу» та відмивання коштів.

Порівняння строків відшкодування ПДВ

	Старий порядок відшкодування	Новий порядок відшкодування	
		звичайне відшкодування	автоматичне відшкодування
Початок відліку строку отримання відшкодування	Після подання декларації	Після закінчення терміну звітування	Після подання декларації
Можливість проведення виїзної перевірки	+	+	-
Загальний максимально можливий строк отримання відшкодування (днів), в тому числі:	40 (без виїзної), або 70 (з виїзною)	40 (без виїзної), або 70 (з виїзною)	11
строк перевірки достовірності (календарних днів)	30 (тільки камеральна), або 60 (камеральна та виїзна)	30 (тільки камеральна), або 60 (камеральна та виїзна)	5 (тільки камеральна)
строк подання висновку	5 (днів)	5 (днів)	3 (робочих дні)
строк перерахування (операційних днів)	5	5	3

У 2014 році співробітниками податкової міліції припинено діяльність найбільшого конвертаційного центру. Так, низкою фірм, підконтрольних особам, які причетні до ПАТ АКБ «Капітал», із використанням 97 фіктивних підприємств надавалися послуги зі сприяння в ухиленні від оподаткування. Тільки на рахунки одного підприємства незаконно відшкодовано податку на додану вартість на суму 1,9 млрд. грн.

Крім того, в 2014 році 0,4 млрд. грн. стягнуто до бюджету з підприємців-порушників, вигодонабувачів, які користувалися послугами конвертаційних центрів.

Отже, під несумлінним платником слід розуміти юридичну чи фізичну особу, яка займається підприємницькою діяльністю, метою якої є отримання прибутку і отримання коштів для подальшої діяльності за рахунок незаконного відшкодування ПДВ шляхом застосування фіктивних угод і схем.

Електронна система адміністрування ПДВ має стати системним рішенням для ліквідації податкових ям та махінацій з ПДВ та складатиметься з трьох основних елементів: Єдиного електронного реєстру податкових накладних (ЄРПН); банку, в якому автоматично відкриті рахунки усім платникам ПДВ. У день реєстрації суб'єкта господарювання як платника ПДВ йому автоматично відкривається спеціальний ПДВ-рахунок. Обов'язкової реєстрації платниками ПДВ з 01.01.2015 підлягають лише особи, в яких загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів, що підлягають оподаткуванню, нарахована такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищуватиме 1 млн. грн. без врахування ПДВ. Для суб'єктів господарювання, які є платниками ПДВ станом на 01.01.2015, рахунки відкрито автоматично; бази даних митниці в частині інформації про імпорт та експорт товарів.

Пункт 49.4 ст. 49 ПКУ доповнено абзацом другим, в якому для всіх зареєстрованих платників ПДВ визначено обов'язок подання звітності до контролюючого органу виключно в електронному вигляді. При цьому подання декларацій з ПДВ у паперовому вигляді з 1 січня 2015 року не передбачено. Відповідно до змін, внесених до ст. 201 ПКУ, скасовуються податкові накладні на паперових носіях. Тепер платник ПДВ зобов'язаний надати покупцю податкову накладну, складену в електронній формі та зареєстровану в ЄРПН. З 01.01.2015 усі податкові накладні підлягають реєстрації в ЄРПН в електронному вигляді, строки реєстрації – 15 днів з дати заповнення.

Пункт 2001.3 ст. 2001 Розділу V ПК України встановлює ліміт, у межах якого платник ПДВ може видавати податкові накладні. Якщо цього ліміту не вистачає, платник повинен поповнити рахунок.

Ліміт визначається за формулою:

$$\Sigma \text{Накл} = \Sigma \text{НаклОтр} + \Sigma \text{Митн} + \Sigma \text{ПопРах} - \Sigma \text{НаклВид} - \Sigma \text{Відшкод} - \Sigma \text{Перевищ},$$

де $\Sigma \text{НаклОтр}$ – загальна сума ПДВ по отриманих податкових накладних, зареєстрованих в ЄРПН;

$\Sigma \text{Митн}$ – загальна сума ПДВ, сплаченого платником ПДВ при ввезенні товарів на митну територію України;

$\Sigma \text{ПопРах}$ – загальна сума поповнення рахунку в системі електронного адміністрування ПДВ з власного поточного рахунку платника;

$\Sigma \text{НаклВид}$ – загальна сума ПДВ по виданих податкових накладних, зареєстрованих в ЄРПН;

$\Sigma \text{Відшкод}$ – загальна сума ПДВ, яка заявлена до відшкодування з бюджету;

$\Sigma \text{Перевищ}$ – загальна сума перевищення податкових зобов'язань, вказаних платником у поданих податкових деклараціях над сумою ПДВ, яка міститься в заповнених таким платником податкових накладних, зареєстрованих в ЄРПН.

Тобто якщо платник ПДВ бажає реалізувати продукцію (роботи, послуги) на суму більшу, ніж він купив у звітному періоді, він повинен перерахувати ПДВ на рахунок системи електронного адміністрування, тобто «сплатити податок наперед». Якщо підприємство видає «безтоварну» податкову накладну, ПДВ воно повинно сплатити одразу. Тобто частина грошей з поточного рахунку підприємства перейде на недоступний рахунок системи електронного адміністрування. Це зменшить кількість оборотних коштів підприємства, якими воно могло раніше користуватися певний строк і може визвати їх нестачу. Звісно, такий підхід ломає звичні шахрайські схеми, хоча можливе виникнення нових більш спотворених, пов'язаних із втручанням в роботу комп'ютерної програми.

Основні засади проведення розрахунків за ПДВ закріплені у розділі 5 Податкового кодексу України «Податок на додану вартість» [1]. Як показує практика, на сьогодні зловживання при здійсненні розрахунків за ПДВ спостерігаються як при веденні господарської діяльності відповідними суб'єктами лише на території України, так і при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно зміни нормативної ба-

зи мають бути націлені на протидію незаконним операціям при розрахунках за ПДВ як під час здійснення фінансово-господарських дій у середині держави, так і при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Висновки

Попереднє вивчення питань стосовно можливостей внесення відповідних, вищезгаданих змін до діючого податкового законодавства надає підстави запропонувати такі поправки до діючої нормативно-правової бази з оподаткування і доповнити п. 201.1 статті 201 Податкового кодексу України:

1. Підпунктом «І» наступного змісту: «Спеціальний податковий номер».

Під даним спеціальним податковим номером ми розуміємо певну цифрову комбінацію, яка має автоматично присвоюватися податковій накладній при її реєстрації в єдиному державному реєстрі податкових накладних під час поставки товару на територію України та зазначатися на податкових накладних, що складається у процесі руху даного товару до кінцевого споживача.

2. Підпунктом «ІІ» такого змісту: «Податковий номер та повна назва першого продавця на території України».

Відповідно у всіх подальших податкових накладних, пов'язаних із рухом продукту до кінцевого споживача, має відображатися вищезгадана інформація про першого продавця. Дана інформація у взаємозв'язку зі спеціальним податковим номером повинна забезпечити покращення контролю ПДВ.

Дане положення спрямоване на посилення контролю за рухом продукції на території України у розрізі її постачальників та країн, з яких вона надходить.

В єдиному реєстрі податкових накладних між переліченою вище інформацією має бути встановлено взаємозв'язок. Це забезпечить автоматичне відхилення податкових накладних, в яких не будуть співпадати дані, відображені у відповідних пунктах накладних.

Пп. 201.11 ст. 2011 ПКУ доповнити абзацом: «Вище перелічені документи при здійсненні фінансово-господарських операцій на території України можна використовувати для віднесення сум указанного в них податку до податкового кредиту лише у випадку, коли загальна сума податкового зобов'язання, визначена цими документами, не перевищує 1000 грн. В іншому випадку має виписуватися податкова накладна. При здійсненні операцій з іноземними контрагентами використання даних документів для нарахування податкового кредиту не допускається. Отже, відповідно, не залежно від суми податкового зобов'язання, що виникає у результаті здійснення цих операцій має виписуватись податкова накладна».

Дане положення забезпечить контроль за рухом товарів і послуг, як вироблених усередині країни, так і отриманих із-за кордону, та скоротить можливості для зловживань з податковим кредитом при його нарахуванні не на підставі податкової накладної.

Крім зазначеного було б доцільним скоротити мінімальну суму податку, за якої податкові накладні мають обов'язково включатися до єдиного державного реєстру – до 1000 грн. Це сприятиме посиленню контролю за процесом нарахування суб'єктами господарювання податкового кредиту та виконанням ними своїх зобов'язань з ПДВ, а також:

а) дозволить знизити рівень зловживань у цій сфері, оскільки несумлінним платникам податків стане «не рента-

бельно» проводити зловживання через малий розмір доходу, що може бути отриманий від таких дій;

б) полегшить здійснення податкових перевірок суб'єктів господарювання та скоротить витрати на їх проведення, оскільки за умови дії єдиного реєстру податкових накладних контроль за більшістю операцій здійснюватиметься автоматично і працівникам податкових органів залишиться лише співставити дані декларацій, поданих платниками, з даними, що містяться в державному реєстрі податкових накладних, не проводячи додаткової перевірки достовірності податкової звітності платника.

Усе це загалом має скоротити загальну суму витрат на адміністрування ПДВ.

Також пропонуємо в єдиному реєстрі податкових накладних реєструвати і митні декларації, сума податкового зобов'язання за якими перевищує суму, максимально дозволена для невиключення податкової накладної до даного реєстру.

У зв'язку з цим доцільно абзац 1 п. 201.12 ст. 201 ПКУ викласти в такій редакції: «У разі ввезення товарів на митну територію України, документом, що посвідчує право на віднесення сум податку до податкового кредиту, вважається митна декларація, яка оформлена відповідно до вимог чинного законодавства, зареєстрована у єдиному реєстрі податкових накладних у порядку, передбаченому чинним законодавством для реєстрації податкових накладних, та яка підтверджує сплату податку».

Реєстрацію митних декларацій доцільно проводити в окремому розділі єдиного реєстру податкових накладних. У той же час має бути забезпечено взаємозв'язок між відповідними даними митної декларації та податкових накладних, про що йшлося вище.

Автоматична система відшкодування ПДВ є позитивною тенденцією, адже дозволяє Державній фіскальній службі здійснювати в оперативному режимі своєчасне відшкодування ПДВ сумлінним платникам, а також стимулює представників бізнесу до соціально-відповідальної поведінки, яка дозволяє отримати економічний ефект без зайвих труднощів.

В основі електронного адміністрування ПДВ лежить відношення до платників ПДВ як до шахраїв і є дуже жорсткою. Ця система забезпечить 100-відсоткову гарантію надходження коштів у бюджет, але може серйозно вплинути негативно на бізнес, оскільки відволікає більше 10 відсотків обігових коштів підприємства.

Позитивним є спрощення ведення обліку, тобто введення системи електронного адміністрування ПДВ робить непотрібною громіздку систему виявлення розходжень у податкових накладних і реєстрах виданих та отриманих податкових накладних і взагалі їх ведення.

Але введення такої системи має ряд недоліків:

– система потребує попередньої оплати, що призводить до зменшення обігових коштів, особливо в умовах дії правила першої події, яке створює проблеми для ведення підприємницької діяльності. В цьому випадку платник ПДВ може не тільки лишитися частини обігових коштів, а й бути вимушений порушити податкове законодавство, якщо не має вільних оборотних коштів. У таких умовах доцільно було б застосувати касовий метод податкового обліку. Тобто щоб якість згладити негативний вплив на бізнес, необхідно скасувати правило першої події;

– не передбачено повернення надміру сплачених сум ПДВ на поточний рахунок, навіть при ліквідації юридичної особи чи припинення діяльності фізичною особою–підприємцем. Згідно з ПКУ ці кошти підлягають перерахуванню в бюджет;

– сума ПДВ, заявлена до відшкодування, зменшує баланс на ПДВ–рахунку. Це може негативно вплинути на грошові потоки, якщо система відшкодування ПДВ не буде працювати в автоматичному режимі;

– суми ПДВ, які не відшкодовані станом на 01.01.2015, не враховуються на балансі ПДВ–рахунку;

– вхідний ПДВ, підтверджений квитками, готельними рахунками, транспортними квитками, бухгалтерською довідкою тощо, не впливає на баланс на ПДВ–рахунку;

– незрозуміло вплив на баланс сум вхідного ПДВ, які не будуть відноситися до складу податкового кредиту;

– збільшується час та витрати на адміністрування ПДВ;

– сума, яка заявлена до відшкодування, не може перевищувати баланс на ПДВ–рахунку на дату подачі податкової декларації.

Незважаючи на ряд недоліків, вважається, що таке нововведення стане системним рішенням для контролю нарахування, сплати і відшкодування ПДВ, ліквідації «податкових ям» і схем–махінацій із ПДВ та дозволить здійснювати бюджетне відшкодування податку експортерам та імпортерам в автоматичному режимі на місяць раніше, ніж зараз. Неможливо буде відшкодувати суму більшу за ту, яка накопичена на цьому рахунку. Буде скорочено кількість обтяжливих для бізнесу звірок та перевірок, зокрема перевірок бізнесу «по усьому

ланцюгу постачань до виробника або імпортера». Скоротиться та спроститься звітність з ПДВ. При цьому основні правила обчислення ПДВ, до яких звикли платники, будуть збережені.

У цілому, підсумовуючи все вищевикладене, можемо констатувати той факт, що діюче на сьогодні податкове законодавство хоча суттєво й знизило рівень зловживань при розрахунках за ПДВ у порівнянні з попереднім, проте дає можливість деяким несумлінним платникам податків здійснювати фінансово–господарські операції пов'язані зі зловживаннями при розрахунку за даним податком. Запропоновані зміни мають забезпечити посилення контролю за здійсненням операцій, що підлягають оподаткуванню ПДВ, забезпечити значне скорочення рівня протиправних дій при розрахунку за ним та збільшити надходження до бюджету від даного податку, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню рівня національної економіки.

Усе це забезпечить прийняття найбільш оптимальних змін до діючого податкового законодавства та забезпечить швидку їх практичну реалізацію.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.rada.gov.ua>

2. Закон України від 31.07.2014 №1621–VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України», яким внесено ряд змін до Розділу V «Податок на додану вартість» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.rada.gov.ua>

P.O. ANZIN,

аспірант кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Підготовка українських компаній до виходу на міжнародні ринки капіталу

У статті розглянуто процес виходу та підготовки українських компаній на міжнародні ринки капіталу, визначено учасників даного процесу та проаналізовано основні вимоги до бізнесу. Загалом процес первинного публічного розміщення компанії – складний та довготривалий, хоча є чудовою альтернативою банківським кредитам.

Ключові слова: ринок капіталу; інвестиційна привабливість; фінансовий стан; трансформація; об'єкт інвестування; первинне публічне розміщення.

P.A. ANZIN,

аспірант кафедри фінансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Подготовка украинских компаний к выходу на международные рынки капитала

В статье рассмотрен процесс выхода и подготовки украинских компаний на международные рынки капитала, определены участники данного процесса и проанализированы основные требования к бизнесу. В целом процесс первичного публичного размещения компании – сложный и длительный, хотя является отличной альтернативой банковским кредитам.

Ключевые слова: рынок капитала; инвестиционная привлекательность; финансовое состояние; трансформация; объект инвестирования; первичное публичное размещение.

R.O. ANZIN,

PhD student, Department Taras Shevchenko National University of Kyiv

Preparation of ukrainian companies to enter international capital markets

The article examines the process and preparation of Ukrainian companies to enter international capital markets. Participants of the process were identified. Basic requirements for business were disclosed. The process of initial public offering is a complex and long process; however, IPO is an excellent alternative to bank loans.

Keywords: capital markets; investment attractiveness; financial position; transformation; the investee; initial public offering.

Постановка проблеми. В сучасних умовах перед українськими підприємствами гостро постає питання пошуку джерел фінансування. В ситуації, коли банківські кредити занадто дорогі, а ринок капіталу знаходиться у стані розвитку, все більш перспективним стає пошук вільного грошового ресурсу на зарубіжних ринках. Але в такому випадку перед компанією постає ряд важливих завдань, які вона має вирішити, щоб здобути інтерес інвестора до української компанії та зайняти своє положення на досить конкурентному ринку. Також існує ряд вимог, яким підприємство повинно відповідати. Саме тому, дослідження теми трансформації підприємства та його адаптації до міжнародних стандартів має важливе, не тільки теоретичне, а й практичне значення.

Глобалізаційні процеси світового економічного простору, спираючись на фінансову лібералізацію, обумовлюють обґрунтованість пошуку альтернативних джерел фінансування суб'єктів господарювання всередині країни. Одним з таких інструментів залучення додаткових фінансових ресурсів став первинний продаж корпоративних прав (первинне публічне розміщення, IPO), яке відкриває для компаній можливість отримання значних обсягів коштів за нижчою ціною.

Проблемі фінансово-організаційної трансформації українських підприємств в процесі виходу на міжнародні ринки капіталу присвячена велика кількість праць відомих науковців та практиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність впровадження нових підходів до залучення фінансових ресурсів українськими підприємствами обумовлена необхідністю якнайшвидшої трансформації фінансової системи з метою стабілізації економічної ситуації в країні. Саме тому, дана проблема неодноразово висвітлюється в працях таких видатних вітчизняних вчених, як В.Д. Базилевича, І.О. Лютого, О.В. Любкіної, В.М. Шелудько, Н.В. Шевченко та інших. Але незважаючи на значні досягнення вітчизняних науковців в проблемі важливості використання інструментів міжнародного ринку капіталу, окремої уваги потребує розгляд процесу виходу українських підприємств на міжнародні ринки капіталу.

Мета статті – дослідити процес та можливість виходу українських підприємств на міжнародні ринки капіталу та проаналізувати перешкоди на шляху до залучення міжнародних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні процес первинного публічного розміщення є доволі складним, особливо для українських компаній. Систематичні ризики, висока волатильність, низькі капіталізація і ліквідність внутрішнього фондового ринку, законодавчі перешкоди ускладнюють процес виходу українських компаній на міжнародні ринки капіталу. Саме тому проблема визначення вимог для вітчизняних емітентів у контексті залучення фінансових ресурсів з використанням інструментів міжнародного ринку потребує окремої уваги. Первинні публічні розміщення акцій передбачають продаж цінних паперів широкому колу інвесторів, для яких будь-яка доступна інформація про компанію може слугувати джерелом прийняття рішень щодо надійності емітента та його привабливості. Для можливості використання переваг публічної компанії, якій будуть доступні фінансові ресурси, менеджмент має розробити чіткий план виходу на ринок. Загальний обсяг ринку IPO зазвичай повторює динаміку ринку в

цілому. Зростання ринку IPO вказує на можливість забезпечення вищої доходності при короткострокових торгах.

Компанії, що бажають котируватись на біржі, мають відповідати певним вимогам до розміру, рівня прибутків та інших змінних. Наприклад, NYSE (Нью-Йоркська фондова біржа) вимагає від компаній прибутки до оподаткування не нижче 10 мільйонів США протягом останніх трьох років [7]. Як наслідок, українські емітенти обирають майданчики із нижчими вимогами, такі як Варшавська фондова біржа, що висуває менші вимоги до капіталізації та менші транзакційні витрати. Так, за для лістингу на Варшавській фондовій біржі компанія має здійснити початковий внесок у розмірі 0,03% номінальної вартості розміщення та 0,02% обсягу угод [7].

З метою відповідності компанії до очікувань інвесторів, мають бути оцінені та перевірені історія компанії, фінансові показники, менеджмент, стратегія, продуктова лінія та багато іншого. Але незважаючи на законодавчі перешкоди, велика кількість компаній має на меті залучення коштів шляхом первинного розміщення. Це пояснюється потенційною можливістю залучення значних фінансових ресурсів.

Головними учасниками процесу первинного публічного розміщення є консультанти та інвестиційні банкіри, що виступають андеррайтерами даної угоди. Найважливішим документом, що має бути розроблений андеррайтерами угоди, є проспект емісії. До нього є низка вимог, і у тому числі законодавчих, тому проспект має точно відповідати усім вимогам. Після підписання проспекту емісії починається процес залучення інвесторів до угоди шляхом надіслання їм проспекту емісії.

Враховуючи складність процесу первинного публічного розміщення, пре-IPO планування передбачає фокусування на усіх деталях. Окрім аудиторського висновку по фінансовій звітності, зустрічей із інвестиційними банкірами та переговорами із потенційними інвесторами, компанія має здійснити ряд необхідних процедур. Отже, до процесу первинного публічного розміщення долучається велика кількість посередників: консультанти, аудитори, юристи та інші. Аудиторська компанія «Делойт» [5] запропонувала шість складових успішного публічного розміщення:

- запровадження якісного корпоративного управління;
- оновлення фінансової організації;
- підготовка до прискіпливої оцінки фінансової звітності;
- удосконалення фінансової системи, процесів та контролю;
- розвиток ризик-менеджменту;
- ознайомлення із законодавчою базою та оподаткуванням.

Ці позиції забезпечують всебічний розгляд компанії як потенційного об'єкта інвестування для іноземних інвесторів. Але ключем до успішного публічного розміщення є публічність, яка може бути забезпечена заздалегідь. Це дає можливість менеджменту зосередитись на комплексності операцій компанії, а не вирішувати проблеми, що виникли при підготовці до публічності.

Для забезпечення успішності проведення IPO, процес первинного публічного розміщення має починатись з повного осягнення того, що включено до процесу публічності. Команда при підготовці до IPO має включати аудиторів, консультантів з питань бухгалтерського обліку, спеціалістів з оподаткування, юридичних консультантів, андеррайтерів, професіоналів зі зв'язків з громадськістю. Підготовка до виходу на ринок за-

ймає щонайменше як, тому процес підготовки має бути початий як найшвидше. Усі члени команди мають забезпечити повний глибокий аналіз процесів та стану компанії. Для цього проводиться всебічний due diligence – процес аналізу діяльності та стану компанії при виході на міжнародні ринки капіталу.

Процес due diligence, як правило, складається з [3]:

- Загального due diligence, що аналізує кредитний рейтинг компанії, можливості вторинного розміщення, веб-сайт компанії, прес-релізи та статті про компанію, публічну інформацію про країну, де може вести свою діяльність компанія, специфіку галузі тощо.

- Due diligence бізнесу, що включає в себе інтерв'ю з менеджментом компанії, загальну перевірку менеджменту, інтерв'ю із ключовими споживачами, постачальниками, кредиторами, та іншими партнерами та контрагентами.

- Фінансового due diligence, що полягає у аналізі історичної фінансової звітності (зміни у звітності, динаміка, примітки до фінансової звітності, усі можливі статті фінансової звітності), та законодавчі норми щодо відображення статей у фінансовій звітності.

- Бухгалтерського due diligence, що включає в себе облікову політику, відображення доходів та капітальних витрат, співвідношення облікової політики із галузевими нормами, списання, ліквідність, тощо.

- Юридичного due diligence, де розглядаються усі ключові документи компанії від приміток, що веде менеджмент і кореспонденції до акціонерних угод тощо.

- Due diligence корпоративного управління, що визначає відповідність корпоративного управління до норм законодавства, можливість корупції та ефективність існуючої корпоративної структури.

Повний аналіз компанії дає можливість проведення успішного первинного публічного розміщення. Варто зазначити, що даний процес є вкрай важливим для українських компаній через специфіку кон'юнктури ринку: висока волатильність, бюрократія, корупція, недостатня публічність, відносно низький доступ інвесторів до учасників українського ринку. Для підвищення інвестиційної привабливості українських компаній для іноземних інвесторів, кожен емітент має приділити особливу увагу пошуку таких консультантів, які б могли провести всебічний аналіз та визначити справедливую ціну за акції, що будуть котируватися.

Ринок розміщень несе в собі велику кількість переваг для компанії, але варто розуміти, що за умов невизначених ринків, таких як український, наслідки можуть бути непрогнозованими, оскільки успішність угоди залежить від зовнішнього середовища компанії-емітента.

IPO є тим альтернативним інструментом виходу на міжнародні ринки капіталу, який забезпечує вкрай високу ефективність через можливість заохочення інвесторів до вкладання в акції вітчизняних емітентів. До переваг первинних публічних розміщень для українських компаній можна віднести:

- Публічність, підвищення загального статусу, кредитного рейтингу та престижу компанії. Враховуючи специфіку формування ринку акцій в країнах з транзитивною економікою, публічність української компанії є першим сигналом до позитивних очікувань серед іноземних інвесторів, що відображує статус емітента на міжнародного ринку.

- Доступ до фондового ринку більш капіталомісткого, ніж український, доступ до значно більшого числа потенційних інвесторів та кредиторів різного профілю. На жаль, на сьогодні, локальний фондовий ринок не має змоги забезпечити фінансовими ресурсами компанії із значними оборотами, оскільки має вкрай низьку капіталізацію та ліквідність.

- Посилення економічної безпеки власників компанії, що отримала закордонний публічний статус, за рахунок переходу в міжнародну площину адміністративних, політичних ризиків та ризику країни.

- Забезпечення підвищеної ліквідності акцій, що неможлива на українському ринку. Через низький розвиток внутрішнього фондового ринку, не забезпечує очікуваної ліквідності акції провідних українських емітентів.

- Продаж корпоративних прав є акціонерний фінансуванням, яке не створює боргового тягаря та необхідності сплати процентів, на відміну від боргових інструментів, створюючи кращі умови для збереження контролю за компанією.

Сучасний рух України у бік відкритої, конкурентоспроможної ринкової економіки, максимально орієнтованої на підтримку творчої ініціативи окремих підприємців. Така економіка передбачає високу частку інноваційного сектора і необхідність швидкого оновлення основних фондів. В умовах різкого загострення конкуренції в традиційних галузях виробництва з «азійськими тиграми» і «китайським драконом» цей шлях дає Україні непоганий шанс вирватися в число лідерів економічного зростання. Відзначимо, що такий сценарій передбачає високі темпи зростання як фондового ринку, так і банківського сектора, що дозволяють фінансувати інноваційні проекти в найбільш важливих, з точки зору перспектив розвитку, галузях економіки.

Для покращення ситуації на українському ринку в середньостроковій перспективі доцільно акцентувати увагу на наступних напрямках взаємодії з інститутами фондового ринку:

1. Розширення послуг з організації випусків цінних паперів як на український так і на зарубіжні фондові ринки. На сьогоднішній день український фондовий ринок не викликає довіри серед простого населення, через недостатність нормативної бази щодо його регулювання за захисту прав інвесторів. Саме тому першим кроком до покращення ситуації має стати налагодження законодавчої бази з її спрямуванням на інтереси приватних інвесторів.

2. Інвестиційний банк, що обслуговує підприємство, може запропонувати клієнту послуги по забезпеченню випуску облігаційної позики. В результаті підприємство отримує можливість залучення коштів за більш низькими ставками, а банк – можливість отримати комісію за розміщення позики на відкритому ринку. Зрозуміло, це потребує врахування інтересів клієнта і не повинно супроводжуватися зловживанням довіри інвесторів на фондовому ринку. З метою уникнення подібних неправомірних дій, необхідно впроваджувати міжнародні стандарти професійної інвестиційної етики. На сьогодні такі стандарти розроблені асоціацією інвестиційних професіоналів CFA Institute. Впровадження цих етичних норм на законодавчому рівні дозволить зробити інвестиційних бізнес значно прозорішим та чесним.

3. Важливе значення для розвитку фондового ринку відіграють професійні учасники. Це особливо актуально для

українського ринку, де присутні численні компанії, які досягли непоганих фінансових показників, але не мають публічної, кредитної і тим більше ринкової історії.

4. Сприяння впровадженню нових інструментів фондового ринку, зокрема біржових облігацій як ефективного інструменту для залучення капіталу та вкладення коштів. Дані впровадження можуть бути здійснені через розширення послуг інвестиційних банків. Також дієвим методом може бути проведення різноманітних форумів для ознайомлення вітчизняних підприємців з інноваційними інструментами фондового ринку та стимулювання збільшення обсягів операцій на організованому сегменті фондового ринку.

5. Створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів, у т.ч. похідних цінних паперів.

6. Важливим аспектом також є участь держави у створенні нових інфраструктурних інститутів ринку, перш за все Центрального депозитарію як ключового елемента єдиної розрахунково-депозитарної системи.

7. Внесення необхідних пропозицій щодо вдосконалення нормативно-законодавчої бази з метою переходу на нові принципи розрахунково-клірингового обслуговування. У перспективі це дозволить інвестиційним банкам розширити свій бізнес за рахунок організації власних розрахунково-клірингових центрів.

8. Актуальною проблемою є вдосконалення механізмів валютного регулювання на фондовому ринку. Не вдосконалюючи систему валютного регулювання, неможливо здійснити інтеграцію українського ринку капіталу у світовий ринок. Без цього вітчизняні емітенти не зможуть ефективно реалізовувати цінні папери іноземним інвесторам, а вітчизняні інвестори – купувати іноземні цінні папери.

9. На фондовий ринок важливо залучити нерезидентів, а вони не прийдуть за відсутності в країні нормальних умов ведення бізнесу. Новації не повинні погіршувати і умови діяльності на ринку цінних паперів для фізичних осіб, інституційних інвесторів, торговців цінними паперами, а також бірж і депозитаріїв.

10. Важливим кроком має стати введення єдиних правил розрахунків біржового курсу цінних паперів, запобігання маніпулюванню ціноутворенням на ринку цінних паперів, посилення на законодавчому рівні відповідальності за використання інсайдерської інформації.

Здійснення цих проектів дозволить отримати високі темпи розвитку фондового ринку і в середньостроковій перспективі помітно підвищити інвестиційні можливості.

Для українського фондового ринку дуже важливим для розвитку є ширше використовувати андеррайтинг, який сприяє підвищенню ролі інвестиційних цінних паперів та скорочення частки «чорного» і спекулятивного обороту. Механізм андеррайтингу надає гарну можливість заробити (на спреді курсів акцій, на відсотках від реалізації емісії, на самій емісії), не вдаючись до «тьшових» схем і спекуляції. Широка доступність інформації, прозорість і постійна взаємодія різних компаній і фінансових структур, залучених до роботи синдикатів, характерна для андеррайтингу, сильно знижує ризики, даючи можливість широкому колу підприємств спробувати себе на фондовому ринку. Це посилить здорову конкуренцію, поліпшить якість цінних паперів, вирівняє рух курсів і знизить рівень монополізації.

Андеррайтинг, звичайно, не вирішить всіх проблем сучасного фондового ринку в Україні, але допоможе суттєво поліпшити ситуацію в сенсі збільшення інвестиційної активності та припинення колосальної витоку капіталів за кордон.

Сучасний фондовий ринок потребує професійних учасників, метою діяльності яких повинно стати прагнення до оптимізації та ефективнішому залученні коштів для підприємств. Це в свою чергу повинно поживати розвиток вітчизняного фондового ринку, та залучити нові, молоді компанії, зацікавити не тільки зарубіжних вкладників, а й привести на ринок приватного українського інвестора.

Висновки

На сьогодні первинне публічне розміщення акцій є одним із найбільш привабливих інструментів залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу. Враховуючи особливості українського фондового ринку, для компаній-емітентів постає актуальне питання щодо проведення підготовки до такого механізму фінансування. Першою чергою IPO означає публічність, яка вимагає певних вимог до компанії. Для реалізації цієї можливості отримання публічності, компанія має здійснити широкий спектр аналітичної роботи за допомогою провідних консультантів, які б визначили стан компанії та перспективи для іноземних інвесторів. Процес виходу на міжнародні ринки капіталу є доволі складним, особливо для українських компаній, які мають обмежену публічність та високий ризик країни, де функціонують, а отже, низьку зацікавленість іноземних інвесторів у фінансуванні. Участь вітчизняних емітентів у міжнародному ринку капіталу є не тільки ефективним інструментом залучення коштів, але й показником участі країни у світовому економічному просторі, що визначає рейтинг та статус держави.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV
2. Любка, О. В. Призначення і сутність фондових цінних паперів [Текст] / О.В. Любка // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 156–158.
3. Лютий, І. О. Формування механізму управління емісійною діяльністю підприємства на ринку облігацій / І.О. Лютий, Т.В. Нічосова // Фінанси України. – 2008. – №6. – С. 45–53.
4. Clarke, J. How to prepare an initial public offering: due diligence and potential liabilities / John J. Clarke, Liza Firenze // Working Paper, DLA Piper LLC. – 2007. – 42 p. // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.dlapiper.com/files/upload/Due%20Diligence%20and%20Potential%20Liabilities.pdf>
5. Ready for the IPO spotlight? Preparing to perform at a higher standard // Deloitte Touche Tohmatsu Limited Report. – 2011. – 10 p. // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: [http://www.deloitte.com/assets/DcomUnitedStates/Local%20Content/Articles/AERS/Finance%20Operations%20&%20Controls%20Transformation%20\(FOCT\)/ContractRisk%20Compliance/us_aers_FOCT_Ready%20for%20the%20IP%20Spotlight.pdf](http://www.deloitte.com/assets/DcomUnitedStates/Local%20Content/Articles/AERS/Finance%20Operations%20&%20Controls%20Transformation%20(FOCT)/ContractRisk%20Compliance/us_aers_FOCT_Ready%20for%20the%20IP%20Spotlight.pdf)
6. Rothberg, A. Preparing for an Initial Public Offering / Arthur F. Rothberg // Working Paper of CFO Edge LLC. – 2011. – 4 p. // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.cfoedge.com/resources/articles/cfo-edge-preparing-for-an-initial-public-offering-ipo.pdf>
7. Офіційний сайт представництва Варшавської фондової біржі в Україні // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ipowse.com.ua/wig-ukraine>

Тенденції оподаткування доходів населення в умовах глобалізації

У статті розглянуто останні тенденції персонального прибуткового оподаткування та визначено, що в країнах – членах ОЕСР вони певною мірою скоординовані. Проаналізовано динаміку граничних нормативних ставок персонального прибуткового податку та встановлено їх дивергенцію. А також висвітлено динаміку середнього розміру багатства в деяких країнах як базису оподаткування.

Ключові слова: персональний прибутковий податок, оподаткування, дохід, багатство, гранична нормативна ставка податку.

Л.А. ЗАДОРЖНЯ,
соискатель, Национальный университет ГНС Украины

Тенденции налогообложения доходов населения в условиях глобализации

В статье рассмотрены последние тенденции индивидуального подоходного налогообложения, в частности указывается на то, что в странах – членах ОЭСР они в некоторой степени скоординированы. Осуществлен анализ динамики предельных нормативных ставок индивидуального подоходного налога и установлена их дивергенция. А также отражена динамика среднего размера богатства в некоторых странах как базиса налогообложения.

Ключевые слова: индивидуальный подоходный налог, налогообложение, доход, богатство, предельная нормативная ставка налога.

L. ZADOROZHNIYA,
Researcher of National University of State Tax Service of Ukraine

Trends in taxation of income of the population in the conditions of globalization

The article deals with the recent trends in personal income tax and it is determined that the OECD countries are to some extent coordinated. The dynamics of statutory rates of personal income tax is analyzed and set its divergence. And also it is covered the dynamics of the average wealth in some countries as the basis for taxation.

Keywords: personal income tax, taxation, income, wealth, statutory tax rate.

Постановка проблеми. Реформування податків у новітній історії України відбувається з високою періодичністю. Починаючи з 1991 року, часу набуття незалежності, мають місце як кардинальні податкові реформи, так і постійні зміни окремих податків. Щодо персонального прибуткового податку (нині в Україні це ПДФО), то можна вести мову щонайменше про декілька суттєвих змін, останні з яких відбулися у 2014 році. Незважаючи на це, навряд чи є підстави стверджувати, що більшість змін були вдалимими, а цілі реформування досягнуті. На сьогодні залишаються серйозною загрозою такі соціально-економічні проблеми, як великий обсяг тіньового сектору вітчизняної економіки, значне розшарування населення за доходами і майном, низький рівень податкової культури у суспільстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тенденції оподаткування доходів населення досліджувалися як іноземними, так і вітчизняними вченими. П. Лебланк, С. Метьюз, К. Мелбай наголошували на тому, що в період 2007–2013 років граничні нормативні ставки персонального прибуткового податку (далі – ПІТ) зросли у 16 країнах – членах ОЕСР (Великобританії, Греції, Іспанії, Франції та ін.), а знизилися у шести (Данії, Новій Зеландії, Польщі, Угорщині, Чехії та Фінляндії) [8]. Варто зазначити, що було висвітлено тренди в оподаткуванні трудових доходів, а також зміни ступеня прогресивності ПІТ протягом 2000–2012 років у державах – членах ОЕСР [13]. Серед вітчизняних науковців значний внесок у розробку проблем реформування ПІТ зробив К. Швабій у частині аналізу результатів реформи 2004 року та визначення подальших перспектив реформування [3,

4], і А. Соколовська, яка, зокрема, вказувала на дві тенденції щодо ставок ПІТ в Україні (спочатку до зростання, а потім до зниження) [2], та інші.

Також існує багато досліджень рівня та динаміки багатства населення. Оцінка багатства домогосподарств (що є дуже складним і часто суперечливим питанням з методологічного погляду), яка була проведена спеціалістами Науково-дослідного інституту CreditSuisse, вирізняється серед інших досліджень значною географією покриття (визначено показники багатства в 161 державі) [5]. Продовження вивчення даної тематики спостерігається у роботі Д. Хардун, де акцентовано увагу на 1% найбагатшого населення світу, що сукупно володіє 52% багатства (за даними 2014 року). Відповідно, однією з пропозицій автора є перенесення податкового навантаження з праці та споживання на багатство зокрема [7].

В Україні залишаються актуальними дискусії щодо впровадження більш прогресивної системи оподаткування доходів населення (при цьому не звертається увага на потенційні зміни адміністрування та активізації опортуністичної поведінки платників податків, що переростає в ухилення від оподаткування). Але відсутні дослідження, що присвячені глобалізаційним аспектам підвищення граничної нормативної ставки ПІТ.

З огляду на це метою статті є вивчення міжнародного досвіду реформування ПІТ з урахуванням наслідків світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, динаміки і зміни доходів населення, а також тенденцій багатства.

Виклад основного матеріалу. Р. Масгрейв зазначав, що податкову реформу не можна розглядати виключно як внутрішню справу, оскільки процес глобалізації економіки вніс зміни

до умов та цілей, за яких реалізується податкова політика [1, с. 61]. Якщо у 80-х роках ХХ ст. було обґрунтовано справедливість використання плоскої шкали оподаткування персональних доходів [10], то на сьогодні актуальним є її застосування для цілей підвищення податкової конкурентоспроможності країни. Плоска шкала оподаткування діє в Литві, з 2008 року вона введена в Болгарії (ставка 10%), а з 2014 року – у Латвії (ставка 24%, що застосовується до трудових доходів). Також вона використовується в Румунії (ставка 16%), Білорусі (ставка 12%), Естонії (20%). За ставкою 10% оподатковується дохід до 120 мінімальних заробітних плат у Парагваї [12]. Також плоска шкала оподаткування персональних доходів застосовується у Росії (13%) та в Грузії (20%). Причому в Грузії у 2008 році відбулося об'єднання РІТ із соціальним податком, що спростило процес адміністрування.

Аналіз граничних нормативних ставок РІТ, що затверджені центральними урядами у країнах – членах ОЕСР, значною мірою відображає позицію держав щодо податкової конкуренції, соціального спрямування персонального оподаткування. Вони є певним орієнтиром для інших країн при прийнятті власних рішень у сфері податкової політики, особливо в контексті конкуренції податкових та соціальних стандартів в умовах глобалізації.

За вибіркою держав – членів ОЕСР, середня гранична нормативна ставка РІТ знизилася з 40,3 до 35,8% за період 2000–2013 років. Максимальне значення було у 2000 році і становило 40,3%, а мінімальне зафіксоване у посткризовому 2010 році – 34,8%. Лише у трьох державах не відбувалося змін у граничних нормативних ставках РІТ – Австрії, Канаді та Швеції. Варто зазначити, що у більшості держав спостерігалось зниження ставок, наприклад: в Угорщині – на 24%, Чехії – 17, Словаччині – 17, Мексиці – 10, Іспанії – 9,1, Франції – 8,25, Польщі – 8%. Водночас зростання спостерігалось у чотирьох державах: Португалії (на 8%), Великобританії (на 5%), Японії (на 3%), Швейцарії (на 1,7%). Отже, можна зробити висновок про те, що продовжується тенденція до зниження граничних нормативних ставок РІТ, яка розпочалася ще у 80-х роках ХХ ст.

Кластерний аналіз граничних нормативних ставок РІТ у державах – членах ОЕСР, проведений за допомогою програми IBMSPSSStatistics 20, засвідчив наявність двох кластерів (за даними 2013 року): до першого увійшло 18 держав, а до другого – 16 (рис. 1). Перший кластер становлять групи з дуже високими граничними нормативними ставками: від 38% (Південна Корея) до 52% (Нідерланди). До другого кластера увійшли держави з порівняно нижчими став-

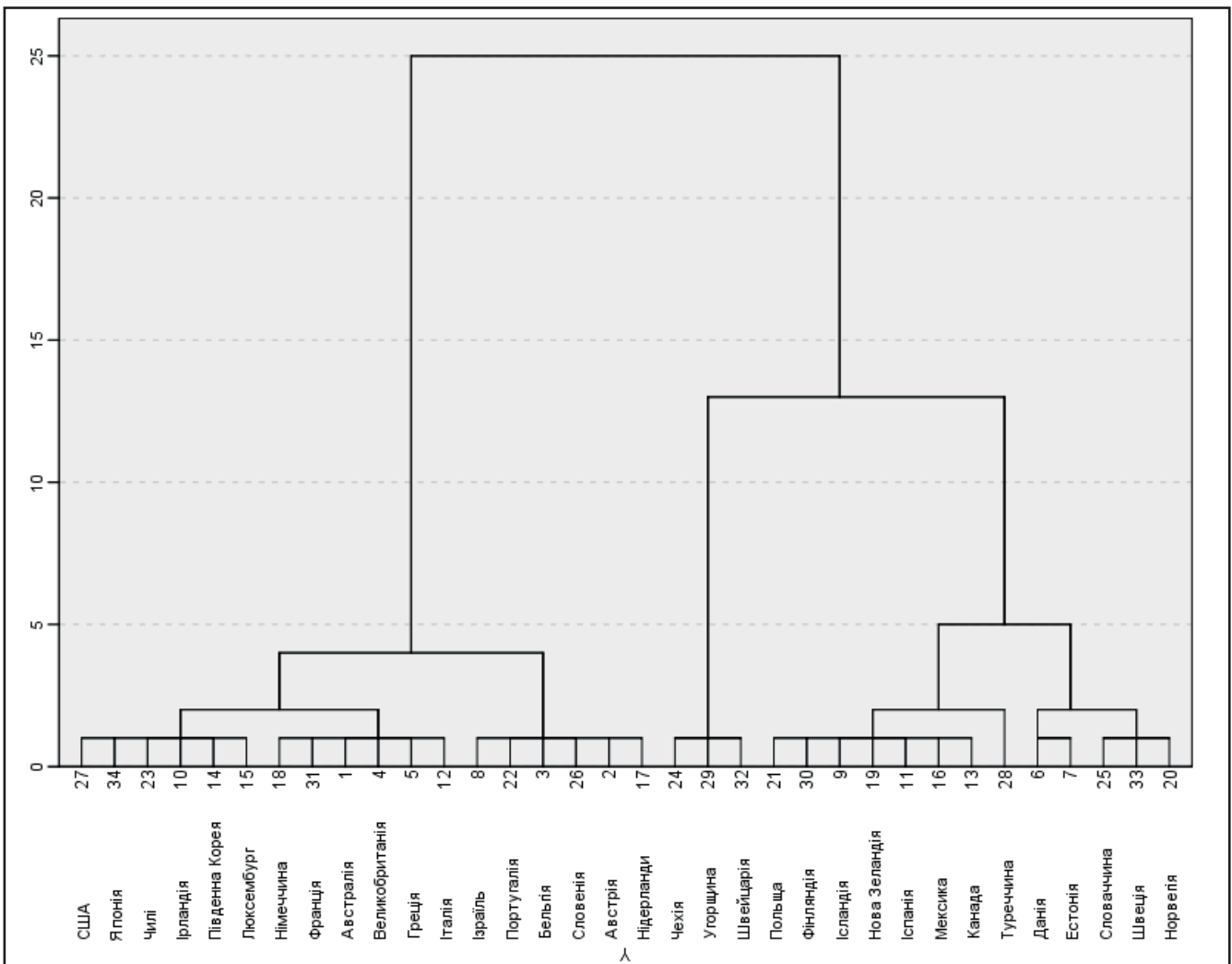


Рисунок 1. Дендрограма граничних нормативних ставок РІТ держав – членів ОЕСР з використанням методу міжгрупових зв'язків у 2013 році

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ками: від 15% (Чехія) до 32% (Польща). Але при цьому варто враховувати наявність місцевих (субцентральных) систем персонального оподаткування [11]. Наприклад, за прогресивною системою РІТ діє на місцевому рівні в Бельгії, Канаді, Іспанії та Швейцарії. При цьому більш поширеною серед держав – членів ОЕСР є використання плоскої шкали оподаткування РІТ на місцевому рівні. Зокрема, вона застосовується в Данії, Фінляндії, Ісландії, Італії, Японії, Південній Кореї, Норвегії, Швеції та США.

У контексті нашого дослідження особливого значення набувають тенденції розвитку персонального оподаткування. З метою їх більш детального аналізу було розділено дані щодо граничних нормативних ставок РІТ у 2000–2013 роках, що затверджені на урядовому рівні в державах – членах ОЕСР, на дві групи (за критерій використано розмір ВВП на душу населення). Таким чином, до першої групи потрапили 17 країн, в яких ВВП на душу населення становить понад \$40 тис., за даними 2013 року, а в другу – ті, в яких ВВП на душу населення становить менше \$40 тис. Результати групування подані у табл. 1. Розраховані дисперсії за цими групами свідчать про наявність у них протилежних тенденцій за досліджуваній період: розкид нормативних ставок РІТ у країнах 1-ї групи зменшився, а в країнах 2-ї групи збільшився (рис. 2). Показник моди у 1-й групі становить 50%, а у 2-й групі – 40%. При цьому в 2012 та 2013 роках дисперсії цих груп набули єдиних значень: 128 у 2012 році та 125 – у 2013 році. Це може вказувати на певну координацію персонального оподаткування у державах – членах ОЕСР.

Дисперсія нормативних ставок РІТ у країнах – членах ОЕСР свідчить про зменшення розпорошеності змінних у період 2000–2002 років (рис. 2). Саме у 2002 році було мінімальне значення дисперсії – 78,3, максимальне було досягнуте в 2012 році (124,7). Швидке зростання показника дисперсії нормативних ставок у посткризовий період 2010–

2012 років демонструє те, що в різних державах застосовувалися різні податкові механізми, спрямовані на збільшення або зменшення нормативних ставок, зменшення або збільшення шкал оподаткування.

Разом із тим потрібно зазначити, що нормативні ставки впливають на рішення платника податку щодо дотримання ним податкового законодавства. Дослідження К. Волш доводить, що здебільшого чим вища ставка, тим нижчий рівень дотримання податкового законодавства [14].

Одним з основних показників податкового потенціалу РІТ може виступати багатство. Незважаючи на трактування багатства у багатьох випадках виключно як майна, аналітики CreditSuisse пропонують його визначати як сукупність фінансового, нефінансового багатства та боргових зобов'язань [5]. Варто підкреслити, що багатство є категорією, що може охоплювати доходи. При персональному оподаткуванні у багатьох країнах беруться до уваги як доходи, так і становище платника податків (платоспроможність), що впливає з наявного у нього багатства. Але його оцінка є достатньо складною.

Для вирішення питання інтеграції мікроданих та даних з національних рахунків, зокрема й для оцінки показника багатства, у 2011 році була створена експертна група серед спеціалістів ОЕСР і Евростату. Нею було проаналізовано джерела інформації та визначено, що спеціалізовані джерела інформації для оцінки багатства, що містять мікродані, є лише у Великобританії та Франції. При цьому в Австралії, Канаді, Ізраїлі, Японії, Нідерландах використовуються мікродані доходів або витрат. Також експертами здійснено мікро- та макропорівняння складових багатства домогосподарств [9]. Важливою є оцінка багатства домогосподарств 161 держави, яка була проведена спеціалістами Науково-дослідного інституту CreditSuisse. На першому етапі було встановлено середній рівень багатства для різних держав. При цьому використовувалися баланси домогосподарств (47 держав) та

Таблиця 1. Результати групування країн – членів ОЕСР*

1 група країн	2 група країн
Австралія, Австрія, Бельгія, Данія, Ісландія, Ірландія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, США, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція	Великобританія, Греція, Естонія, Ізраїль, Іспанія, Італія, Південна Корея, Мексика, Польща, Португалія, Чилі, Чехія, Словаччина, Словенія, Туреччина, Угорщина, Японія

* Складено автором.

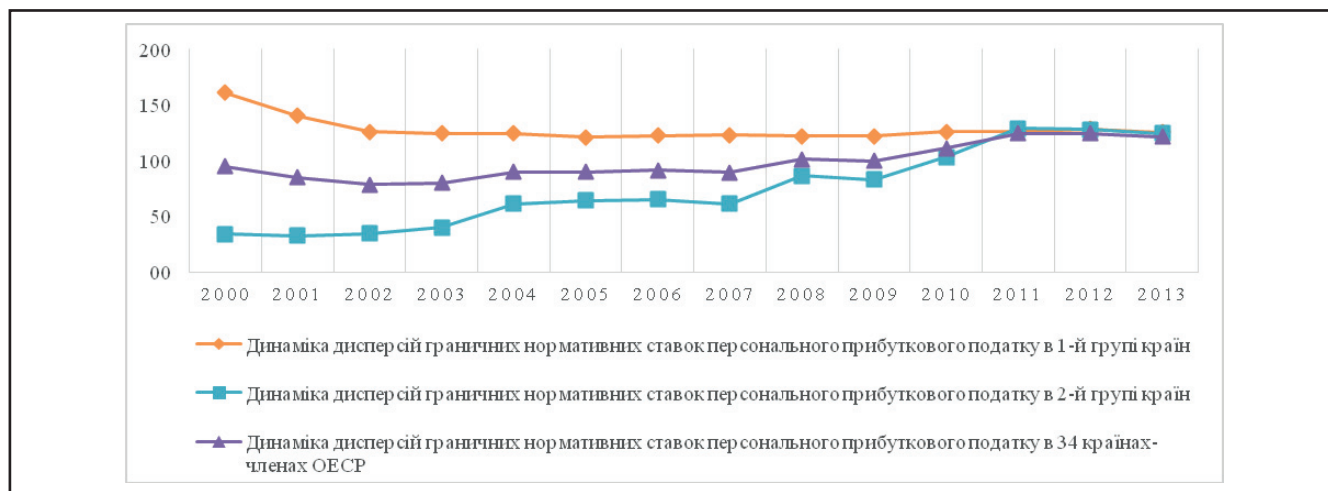


Рисунок 2. Дивергенція граничних нормативних ставок персонального прибуткового податку в країнах – членах ОЕСР
Розраховано автором за даними [11].

Таблиця 2. Динаміка показників багатства домогосподарств у деяких державах*

Країна	2000						2007						2013						2014					
	Частка дорослого населення, %	Загальна сума багатства, \$ млрд.	Частка багатства, %	Базисний темп зростання, %	Розмір багатства на 1 особу, \$	Медіанне значення розміру багатства на 1 особу, \$	Частка дорослого населення, %	Загальна сума багатства, \$ млрд.	Частка багатства, %	Базисний темп зростання, %	Розмір багатства на 1 особу, \$	Медіанне значення розміру багатства на 1 особу, \$	Частка дорослого населення, %	Загальна сума багатства, \$ млрд.	Частка багатства, %	Базисний темп зростання, %	Розмір багатства на 1 особу, \$	Медіанне значення розміру багатства на 1 особу, \$	Частка дорослого населення, %	Загальна сума багатства, \$ млрд.	Частка багатства, %	Базисний темп зростання, %	Середній розмір багатства на 1 особу, \$	Медіанне значення розміру багатства на 1 особу, \$
Усі країни	100	117052	100	100,0	31680	1740	100	220043	100	188,0	52316	4215	100	243134	100	207,7	52549	3827	100	263242	100	224,9	56016	3641
Болгарія	0,2	25	0,021	100,0	3963	2999	0,1	113	0,051	452,0	18454	8341	0,1	107	0,044	428,0	17777	8069	0,1	114	0,043	456,0	19093	8608
Хорватія	0,1	29	0,025	100,0	3710	3992	0,1	111	0,05	382,8	31940	14731	0,1	91	0,037	313,8	25896	11910	0,1	95	0,036	327,6	27193	12495
Чехія	0,2	92	0,079	100,0	11775	4065	0,2	288	0,131	313,0	35396	13520	0,2	382	0,157	415,2	45392	14311	0,2	391	0,149	425,0	46291	13724
Естонія	0,0	7	0,006	100,0	7337	3067	0,0	43	0,02	614,3	40927	17759	0,0	39	0,016	557,1	36646	15310	0,0	43	0,016	614,3	40856	17583
Грузія	0,1	14	0,012	100,0	4251	1790	0,1	48	0,022	342,9	14865	6254	0,1	69	0,028	492,9	21640	9048	0,1	59	0,022	421,4	21857	9676
Угорщина	0,2	73	0,062	100,0	9292	4614	0,2	267	0,121	365,8	33872	16865	0,2	230	0,095	315,1	29042	14477	0,2	245	0,093	335,6	30895	15324
Латвія	0,0	9	0,008	100,0	5261	2273	0,0	33	0,015	366,7	18658	8079	0,0	46	0,019	511,1	25419	10980	0,0	37	0,014	411,1	20930	9033
Литва	0,1	16	0,014	100,0	6303	2800	0,1	55	0,025	343,8	21227	9451	0,1	54	0,022	337,5	21281	9451	0,1	57	0,022	356,3	22689	10068
Молдова	0,1	2	0,002	100,0	660	283	0,1	9	0,004	450,0	3504	1481	0,1	10	0,004	500,0	3854	1629	0,1	10	0,004	500,0	3734	1601
Польща	0,7	246	0,21	100,0	8871	2306	0,7	737	0,335	299,6	24992	8624	0,7	773	0,318	314,2	25586	8564	0,6	840	0,319	341,5	27731	9136
Румунія	0,4	63	0,054	100,0	3840	1515	0,4	377	0,171	598,4	22642	7831	0,4	235	0,097	373,0	14048	4898	0,4	257	0,098	407,9	15442	5439
Росія	2,9	315	0,269	100,0	2918	551	2,6	2599	1,181	825,1	23564	4799	0,4	2293	0,943	727,9	20733	2839	0,4	2156	0,819	684,4	19586	2360
Словаччина	0,1	37	0,032	100,0	9547	7241	0,1	101	0,046	273,0	24307	18436	0,1	113	0,046	305,4	26274	19927	0,1	123	0,047	332,4	28630	21802
Словенія	0,0	51	0,044	100,0	9547	7241	0,0	122	0,055	239,2	75914	53223	0,0	105	0,043	205,9	63472	41645	0,0	119	0,045	233,3	71995	50329
Україна	1,0	34	0,029	100,0	931	174	0,9	220	0,1	647,1	6035	1092	0,8	124	0,051	364,7	3431	370	0,8	85	0,032	250,0	2374	224

Дані в табл. 2 і далі за текстом з 2000 по 2012 рік наводяться станом на кінець року, а в 2013–2014 роках – станом на середину року.
* Складено автором за даними [5].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

звіти про обстеження домогосподарств. Дані, отримані за розрахунками з цих держав (населення яких становить 66% від загальносвітового та в яких сконцентровано 96% загального багатства), були доповнені з використанням економетричної техніки, та згенеровані оцінки рівня багатства 161 держави. На другому етапі сформовано структуру багатства окремих держав [5].

Розмір світового багатства у 2000 році визначали на рівні \$117 052 млрд., у 2014 році він зріс до \$263 242 млрд. [5]. Природно, що зростання прогнозується і далі. В цьому процесі ряд країн, посідаючи більш конкурентні позиції, нарощують багатство, але є й ряд держав, що його втрачають. Саме до останніх належить Україна.

Динаміку окремих показників багатства в Україні, а також у деяких державах пострадянського простору наведено в табл. 2. Найбільше показник багатства за досліджуваний період зріс у Росії на 684%, а також Естонії (614%) та Молдові (500%). Найменше зростання спостерігалось у Словенії – 233%, Україні – 250 та Хорватії – 328%. Ці показники є дуже низькими, особливо ураховуючи те, що загальносвітове багатство зросло на 225%.

Варто зазначити, що частка українського багатства в загальносвітовому максимального значення сягнула у 2007 році 1% (з 0,029% у 2000 році), але знизилася у 2014 році до 0,032%. При цьому зростаюча тенденція з досліджуваних держав була тільки у Словаччині та Чехії, а неспадна – у Молдові та Грузії.

Одним із показників дивергенції населення за доходами і майном є співвідношення медіанного розміру багатства і його середнього значення. В Україні у 2014 році медіанне значення багатства майже в 11 разів менше середнього розміру, що свідчить про великий розрив у багатстві домогосподарств. Достатньо великі розриви між цими показниками у Росії (у 8 разів) та Чехії (у 3 рази). Всі інші держави пострадянського простору мають менші значення, а отже і нижчий рівень стратифікації.

За досліджуваний період пікові значення загальної суми багатства в Україні, середнього та медіанного розмірів багатства на 1 особу мали місце у 2007 році. Середній розмір багатства на 1 особу у світі за період 2000–2012 ро-

ків також набув максимального значення – \$52316 (2007), але 2013–2014 роки ознаменувалися ще вищими значеннями (рис. 3). В Україні після падіння показників багатства у 2008–2009 роках відбулося їх відновлення. При цьому загальносвітовий тренд відновлення середнього розміру багатства на 1 особу був поступовим та стабільним. В Україні розвиток ситуації був дещо іншим. У 2009–2011 роках спостерігався період відновлення та нарощування розміру багатства. З 2011 по 2013 рік ситуація була умовно стабільною. Але вже почалося зниження медіанного значення розміру багатства на 1 особу з \$452 до \$370. У 2014 році відбулося стрімке його падіння, що пов'язано з рядом політичних і військових дестабілізуючих факторів, проблемами в банківській системі та девальвацією гривні.

Україна послабила свої позиції шляхом втрати багатства і зменшення кількості дорослого населення. Відповідно, частка дорослого населення зменшилася з 1% у 2000 році до 0,8% у 2014 році.

Динаміка загальної суми багатства в Україні має зростаючу тенденцію з 2000 до 2007 року (що відобразилося і на середньому та медіанному розмірах багатства на 1 особу). Проте велика рецесія 2008–2009 років призвела до більшого падіння багатства, ніж у середньому у світі. Спостерігалось падіння суми багатства в Україні з \$220 млрд. у 2007 році до \$90 млрд. у 2009 році, тобто на 59%. Це свідчить про великий вплив зовнішніх шоків та відсутність компенсаторів їхніх проявів. При цьому є країни пострадянського простору, які змогли примножити багатство, як-от Чехія (з \$288 до \$315 млрд.) та Польща (з \$737 до \$768 млрд.). Разом із тим є держави, в яких зменшився розмір багатства, зокрема в Естонії на 18%, у Латвії – на 15, у Литві – на 9%.

Як видно з рис. 4, темп приросту середнього розміру багатства в Україні є вищим, ніж у світі, і він стрімко зростав до 2007 року. Але велика рецесія 2008–2009 років стала детермінантою зміни ситуації: базовий темп приросту в 2009 році впав до 165% при піковому значенні 548% у 2007 році. Позитивним є те, що значення цього показника в Україні є вищим за загальносвітовий, що вказує на великий потенціал його зростання.

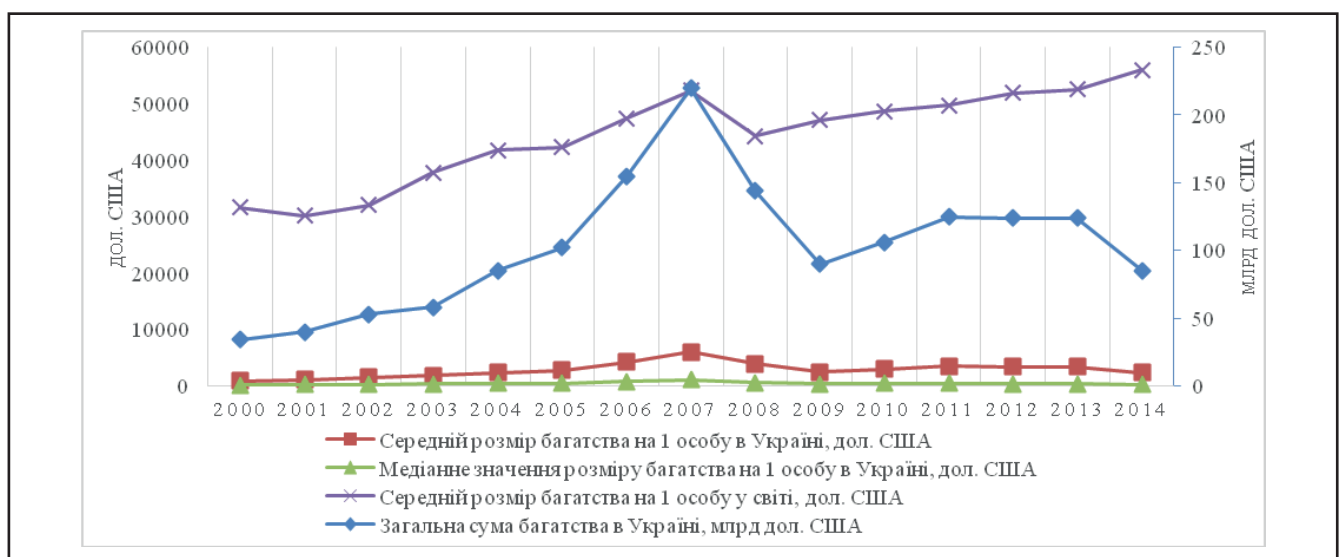


Рисунок 3. Динаміка окремих показників багатства в Україні і світі у 2000–2014 роках



Рисунок 4. Темпи приросту показника середнього розміру багатства домогосподарств в Україні та світі, 2000–2014 роки

Багатство домогосподарств в Україні у 2013–2014 роках зменшилося на 31,5%. Це найбільше падіння у світі. Дуже близька ситуація в Аргентині: падіння становило 31,1%. Негативні тенденції в багатстві домогосподарств мали місце в Індонезії, Туреччині, Росії, Норвегії та Індії та інших. При цьому є ряд держав, в яких спостерігалось зростання багатства: Великобританія (19,1%), Південна Корея (18,3%), Греція (15,5%), Іспанія (15,4%), Румунія (9,4%), Польща (8,7%) тощо [5]. Зменшення багатства домогосподарств в Україні свідчить про зменшення результатів їх економічної діяльності і, як наслідок, меншу кількість ресурсів, що перебувають у розпорядженні домогосподарств. Це може виступати стримуючим фактором для економіки.

З огляду на те, що між розміром багатства в Україні та надходженнями від ПДФО існує сильний зв'язок, що підтверджує показник кореляції, який становить 0,716 (досліджуваний період – 2000–2013 роки), різке зменшення багатства може стати передумовою зменшень прогнозованих надходжень до бюджетів. Крім того, негативний ефект значною мірою досягнуто за рахунок зростаючої інфляції.

Ряд науковців, серед них і М. Фельдштейн, які, зокрема, досліджували вплив персональних прибуткових податків, дійшли висновку, що потрібно змінювати податкові правила в умовах інфляції [6]. Урахування впливу інфляції при розрахунку податкових зобов'язань є важливою практикою, яка застосовується в ряді країн (у Великобританії, Польщі, США та інших), але не є достатньою в Україні. На сьогодні в Україні існують лише механізми індексації заробітної плати у межах прожиткового мінімуму та грошових доходів у разі не своєчасної виплати заробітної плати. Саме тому, зважаючи на кризові явища в економіці, доцільно запровадити перерахунок податкових зобов'язань з ПДФО для зменшення негативного впливу інфляції на доходи населення, особливо в контексті різкого зменшення багатства. Для цього пропонуємо запровадити неоподатковуваний мінімум доходів фізичних осіб з механізмом його індексації на основі подання річної декларації про майновий стан і доходи фізичної особи.

Висновки

Аналіз граничних нормативних ставок ПІТ засвідчив наявність дивергенції у країнах – членах ОЕСР. Зниження середньої граничної нормативної ставки ПІТ на 4,5% у цих державах у 2000–2013 роках свідчить про зміну підходів ряду

найбільш розвинених країн до персонального оподаткування. Хоча наявні тенденції як до зростання, так і спадання граничних нормативних ставок з огляду на міжнародний досвід вважаємо, що більш доцільно підвищувати граничні нормативні ставки ПІТ лише в умовах зростання багатства.

Розмір багатства українських домогосподарств, який є одним з показників потенціалу бази ПІТ, оцінений у \$85 млрд., або 0,032% від загальносвітового багатства за даними 2014 року (що є неадекватним частці дорослого населення України від загальносвітового – 0,8%). При цьому позитивним є те, що базовий показник приросту багатства в Україні є вищим за аналогічний загальносвітовий показник. Це вказує на значний потенціал зростання. Хоча й існує проблема значної диференціації домогосподарств в Україні, про що свідчить різниця між середнім та медіанним розміром багатства, проте вона може бути вирішена за допомогою механізмів ПІТ.

Беручи до уваги потребу в реформуванні ПІТ в Україні, основними цілями є підвищення національних стандартів, у тому числі соціальних, зростання конкурентоспроможності та спрощення системи персонального оподаткування, яке не має бути спрямоване на зростання граничних нормативних ставок. У контексті зниження рівня багатства дорослого населення в Україні, що є відображенням внутрішніх проблем, а не зовнішньої кон'юнктури, пропонуємо запровадити неоподатковуваний мінімум з механізмом його індексації.

Список використаних джерел

1. Б'юкенен Д.М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. / Д.М. Б'юкенен, Р.А. Маггрейв. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – 175 с.
2. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
3. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: [Монографія]. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. – 295 с.
4. Швабій К.І. Пріоритети реформування податку на доходи фізичних осіб в сучасних умовах / К.І. Швабій // Збір. наук. праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). – 2013. – Вип. 2. – С. 50–54.
5. Credit Suisse Global Wealth Databook 2014 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=5521F296-D460-2B88-081889DB12817E02>

6. Feldstein M. Inflation, Income Taxes, and the Rate of Interest: A Theoretical Analysis [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/chapters/c11328.pdf>

7. Hardoon D. Wealth: Having it all and wanting more [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/wealth-having-it-all-and-wanting-more-338125>

8. LeBlanc, P. The Tax Policy Landscape Five Years after the Crisis / Le Blanc, P., S. Matthews and K. Mellbye // OECD Taxation Working Papers. – 2013. – № 17. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4014dxk0hk-en>

9. Fesseau M. (OECD), Wolff. (OECD), Mattonetti M.L. A cross-country comparison of household income, consumption and wealth between micro sources and national accounts aggregates [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/std/publicationsdocuments/workingpapers

10. Mirrlees J.A. An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation / J.A. Mirrlees // The Review of Economic Studies. – 1971. – Vol. 38. – № 2. – P. 175–208.

11. Revenue Statistics – Comparative tables [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=REV>

12. Tax rates online [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/Global/en/services/Tax/tax-tools-and-resources/Pages/tax-rates-online.aspx>

13. Taxing Wages 2012–2013. Special Future: Changes in Structural Labour Income Tax Progressivity over the 2000–2012 Period in OECD Member Countries // OECD. – 2014. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/tax_wages-2014-en

14. Walsh K. Understanding taxpayer behaviour – new opportunities for tax administration / K. Walsh // The Economic and Social Review. – 2013. – Vol. 43. – № 3. – P. 451–475.

УДК 336.144

А.Ю. БАСКАКОВ,

здобувач кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Методи та інструменти бюджетного менеджменту в системі бюджетного регулювання

Досліджено теоретичні підходи до визначення складових бюджетного менеджменту. На основі вивчення зарубіжного досвіду визначено традиційні та сучасні методи бюджетування, а також можливості їх використання у вітчизняній практиці. Охарактеризовано основні інструменти бюджетного менеджменту та визначені особливості їх застосування у механізмі бюджетного регулювання.

Ключові слова: бюджетний менеджмент, бюджетування, бюджетне планування, виконання бюджету, облік виконання бюджету, контроль виконання бюджету.

А.Ю. БАСКАКОВ,

соискатель кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Методы и инструменты бюджетного менеджмента в системе бюджетного регулирования

Исследованы теоретические подходы к определению составляющих бюджетного менеджмента. На основе изучения зарубежного опыта определены традиционные и современные методы бюджетирования, а также возможности их использования в отечественной практике. Охарактеризованы основные инструменты бюджетного менеджмента и определены особенности их применения в механизме бюджетного регулирования.

Ключевые слова: бюджетный менеджмент, бюджетирование, бюджетное планирование, выполнение бюджета, учет выполнения бюджета, контроль выполнения бюджета.

A.Y. BASKAKOV,

external doctorate student, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Methods and instruments of budget management in the system of the budgetary adjusting

The theoretical approaches to determining components of budget management were examined. The traditional and modern budgeting methods and the possibility of their use in domestic practice were defined based on international experience. The basic tools of budget management were characterized and the features of their application in the mechanism of the budgetary adjusting were determined.

Keywords: budget management, budgeting, budget planning, budget execution, accounting of budget execution, monitoring budget performance.

Постановка проблеми. Бюджет держави є одним з основних інструментів реалізації соціально-економічної політики, що проявляється через систему перерозподільчих відносин. Співвідношення поточних та капітальних видатків говорить про більш соціальну спрямованість державного та місцевих бюджетів в Україні, в той час як більшість науковців виступають за його перерозподіл на користь капітальних видатків. У цьому

контексті комплексне та ефективне управління всіма процесами, що стосуються бюджету та управління бюджетними ресурсами, є основним завданням бюджетного менеджменту, що є надзвичайно важливим у складних сучасних умовах розвитку національної економіки та національної фінансової системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів бюджетного ме-

недждменту приділяли увагу у своїх працях такі відомі вчені, як С. Буковинський, С. Запатріна, В. Зайчикова, Д. Полозенко, І. Лютий, В. Опарін, І. Стефанік, В. Федосов, О. Чечуліна, І. Чугунов та ін.

Мета статті – визначити і охарактеризувати методи та інструменти бюджетного менеджменту та їхню роль у системі бюджетного регулювання.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі досить складно знайти визначення поняття «бюджетний менеджмент». Це може бути зумовлено його комплексністю та загальністю. Спостерігається ототожнення понять «бюджетний менеджмент» та «бюджетування» в зарубіжній літературі, що значно звужує сутність даної категорії. Так, під бюджетуванням ми розуміємо конкретну сукупність процедур та аналітики, що дозволяє скласти конкретний бюджет. Бюджетний менеджмент є сукупністю заходів не тільки щодо складання бюджету, а й щодо управління ним.

Ми притримуємося думки С.В. Михайленка, що бюджетний менеджмент можна визначити як сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спрямованих на управління бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків [1, с. 225].

Організацією економічного співробітництва і розвитку в 2014 році були сформовані основні принципи бюджетного устрою, в яких враховано не тільки умови розвитку в умовах кризи, а й розглянута краща світова практика, що допомогла узагальнити основи побудови ефективного бюджетного менеджменту.

Дані принципи визначені таким чином [2]:

1. Управління бюджетами має здійснюватись у рамках чітко визначеної і ухваленої бюджетно-податкової політики.
2. Бюджети повинні бути тісно пов'язані із середньостроковими стратегічними пріоритетами уряду.
3. Бюджет капіталовкладень має бути розроблений для задоволення національних потреб розвитку і бути економічно ефективним та послідовним.

3. Бюджетні документи і дані повинні бути відкритими, прозорими й доступними.

5. Обов'язковим є проведення реальних слухань та обговорень щодо суперечностей у бюджеті, які можна відвідувати.

6. Бюджети повинні представляти всеосяжний, точний і надійний облік державних фінансів.

7. Виконання бюджету має бути інтенсивно спланованим, керованим і контрольованим.

8. Продуктивність, оцінка і ефективність використання коштів мають бути невід'ємною частиною бюджетного процесу.

9. У довгостроковій перспективі стійкість та інші фінансові ризики мають бути ідентифіковані, оцінені та завбачливо керовані.

10. Єдність і якість бюджетних прогнозів, фінансових планів і виконання бюджетів слід сприяти за допомогою суворого контролю якості, включаючи незалежний аудит.

Розглянемо складові бюджетного менеджменту та його методи (табл. 1).

Складові бюджетного менеджменту визначаються загальними функціями управлінської діяльності. Наука про управління видаляє такі основні функції менеджменту, як [3, с. 72]:

- планування;
- організація виконання розроблених планів;
- мотивування;
- контролювання.

Виходячи з функцій менеджменту та із структури бюджетного процесу можна виділити такі складові бюджетного менеджменту, як [1, с. 78]:

1. Бюджетне планування.
2. Організація виконання бюджету.
3. Облік виконання бюджету.
4. Контроль за виконанням бюджету.

Бюджетному плануванню як головній складовій бюджетного менеджменту передують підготовча робота, що включає розробку основних прогнозних макропоказників соціально-

Таблиця 1. Складові бюджетного менеджменту та його методи

Складові	Методи
Бюджетне планування / бюджетування	Традиційні: 1. Автоматичний спосіб. 2. Метод зростання або спаду. 3. Метод прямої оцінки. 4. Пофазовий метод. Сучасні: 1. Методи (США): – «спланована програмна система бюджетування» (PPBS); – «управління цілями» (MBO). – «бюджетування з нуля» (ZBB). 2. Методи (Франція): програмування державних витрат La Rationalisation de Choix Budgetaires
Організація виконання бюджету	1. Виконання дохідної частини бюджету. 2. Виконання видаткової частини бюджету. 3. Касове виконання бюджету через: – банківську систему; – казначейську систему; – змішану систему
Облік та контроль за виконанням бюджету	1. Бюджетна експертиза. 2. Інспектування. 3. Аудит діяльності. 4. Бюджетний моніторинг. 5. Визначення повноважень щодо розпорядження коштами бюджету. 6. Створення окремих відомств для обліку, контролю та звітування про порушення

Розроблено автором.

Таблиця 2. Підходи щодо визначення «бюджетне планування» [6, с. 85]

Автор	Трактування
Василик О., Павлюк К.	Науково обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямів використання бюджетних ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного й соціального розвитку
Сафанова Л.	Комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів із визначення доходів і видатків бюджетів у ході їх складання, розгляду і затвердження
Пасічник Ю.	Процес формування показників бюджетного змісту державними законодавчими та виконавчими органами певного рівня на конкретний період часу
Фещенко Л., Пронозова П., Кузьминчук Н.	Науково обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямів використання бюджетних ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного й соціального розвитку
Юрій С., Стоян В., Мац М.	Централізований розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту і національного доходу по всіх ланках бюджетної системи та видах фінансових планів на підставі Державної програми економічного і соціального розвитку держави

го і економічного розвитку України на плановий рік; розробку і затвердження постанови Верховної Ради України «Про основні напрямки бюджетної політики на наступний бюджетний рік»; аналіз виконання бюджету за минулий рік і очікуване виконання бюджету в поточному році та підготовку інструктивних листів про особливості складання розрахунків до проектів бюджетів на наступний бюджетний рік [5, с. 362].

Ми бачимо, що в фінансовій науці (табл. 2) «бюджетне планування» пов'язують з такими процесами, як: науково обґрунтований процес визначення джерел; комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів із визначення доходів; процес формування показників бюджетного змісту; централізований розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту. Більшість науковців, серед яких О. Василик, К. Павлюк, Л. Фещенко, П. Проноза, Н. Кузьминчук, під бюджетним плануванням розуміють процес визначення джерел створення і напрямів використання бюджетних ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного й соціального розвитку. Однак окрім дослідження самого процесу формування створення і напрямів використання бюджетних ресурсів ми вважаємо, що значна увага має приділятися все ж таки методиці, методології, ефективності та оцінці виконання бюджетних ресурсів. Наприклад, І. Лютий і Л. Савич вважають за потрібне погодитися з думкою Л. Сафанової, що бюджетне планування – це комплекс заходів, оскільки сам процес планування включає в себе такі елементи, як дослідження і методологію певних явищ [6, с. 82].

Існує концептуальна різниця між традиційними та новими методами бюджетування. Так, сучасні методи ґрунтуються на встановленні цілей, які будуть досягнуті протягом декількох років з урахуванням встановлених показників ефективності, в той час як традиційні методи надають перевагу інструментам для обґрунтування необхідних доходів і витрат бюджетів.

Серед традиційних методів розрізняють:

- Автоматичний спосіб передбачає складання бюджету наступного року на основі попереднього, ігноруючи показники поточного року. Цей метод є найпростішим у застосуванні, проте застосовується досить рідко, здебільшого в кризових періодах.

- Метод зростання (або спаду) полягає у визначенні обсягу і структури проекту бюджету шляхом розрахунку середньорічного темпу зростання (або спаду) бюджетних доходів і витрат та аналізу виконання бюджету за результатами минулих років (принаймні за останні п'ять років поспіль).

- Метод прямої оцінки є найбільш часто використовуваним, встановлює найбільш реалістичні потреби і можливості використання державних фінансових ресурсів, використовуючи розрахунок окремо кожного джерела доходів і витрат для кожної категорії. В цьому випадку бюджетні показники будуть відображати зміни в основних макроекономічних агрегатах: економічному зростанні, індексі споживчих цін, рівні безробіття, значенні обмінного курсу національної валюти. Недоліком є часте коригування бюджету протягом усього періоду виконання у витратах, доводячи їх до рівня доходів.

- Пофазовий є традиційним методом бюджетування, в якому акцент робиться на виконання бюджету «правильно», як і планувалося по пунктах (заробітна плата, постачання, поштові послуги тощо), без оцінки результатів. Інформація, що міститься у бюджеті, відноситься тільки до витрат, а не доходів, тому завжди потрібно мати необхідну інформацію для ефективного прийняття рішень (асиметрія інформації заохочується). Цей недолік робить його жорстким. Суворий розподіл видатків між статтями бюджету не дозволяє вносити коригування, за винятком, можливо, початкового розподілу. Це призводить до неефективності, бо суми невитрачених статей зменшують по цій статті на наступний рік; немає ніякого стимулу для економії, а скоріше заохочуються витрати ресурсів, навіть якщо це «правильно» юридично. Проте цей метод не робить посилення на поняття «ефективність», «результативність», не працює на великих часових горизонтах і показує характер, а не мету витрат.

Основні недоліки звичайних методів калібрування бюджетних показників визначаються в недостатньому обсязі використовуваної інформації, неможливості визначення факторів прогнозування з безпосереднім впливом на реальну економіку, і складність оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, що виділяються. Класичні методи оцінки доходів і витрат спрямовані на кількісну оцінку фінансових зусиль, необхідних для досягнення певних цілей, без оціночних суджень про корисність, доцільність та ефективність цих цілей. З цих причин багато держав відмовилися від традиційних методів оцінки державних витрат на користь сучасних методів. У міжнародній практиці два основних методи були структуровані саме так:

- I. Методи [США]: «Спланована програмна система бюджетування» (PPBS), «Управління цілями» (MBO) і «Бюджетування з нуля» (ZBB).

- II. Методи [Франція]: програмування державних витрат La Rationalisation de Choix Budgetaires.

На основі цих методів інші розвинені країни або країни, що розвиваються, розробили свої власні методи по оптимізації параметрів бюджету, адаптованих до соціально-економічної специфіки кожної держави.

Сучасні методи засновані на аналізі «витрати – вигоди» (або рентабельності), тим самим маючи більш високу вірогідність реалізації на практиці, ніж класичні методи.

«Спланована програмна система бюджетування» (PPBS) – метод визначення параметрів витрат, який спочатку застосовувався у військових витратах (1961), а потім був взятий до уваги федеральним урядом (1965). Метою було, зібравши великий обсяг інформації та обробивши її з наукової точки зору, визначити критерії раціонального використання державних коштів для гарантування розподілу бюджетних асигнувань по віддачі (рентабельності) запропонованих для різних категорій витрат. Суть методу полягає у визначенні довгострокових цілей, кількісній оцінці витрат і рентабельності різних програм, що можуть фінансуватися з бюджету, та встановлення рейтингу показників їх ефективності. Проте загальний критерій ефективності для всіх міністерств важко знайти і реалізувати. Цей метод був розроблений як інструмент для розподілу ресурсів між програмами, але після шести років реалізації у зв'язку з дивним результатом він був покинутий. Хоча очікувані результати не виправдалися, цей метод забезпечує застосування аналітичних методів, використання коштів відповідно

до цілей і забезпечення навчання, прогнозування і тестування для створення і реалізації бюджетних програм. Крім того, метод має той недолік, що не може чітко визначити цілі, що призводить до плутанини між цілями та засобами їх досягнення, а також труднощів точного розрахунку прямих і непрямих витрат.

Метод «Управління цілями» (MBO) – наслідок спроб поліпшити і адаптувати метод PPBS, в результаті з вимогами часу (1970–1975), метод, сформований на основі аналізу управлінської політики багатьох великих американських приватних компаній (General Motors) і згодом прийнятий федеральним урядом. Він передбачає визначення цілей, завдань для кожної сфери діяльності. Метод був задуманий у контексті загального планування на п'ять років, щоб дозволити координацію цілей між міністерствами.

Бюджетування «з нуля» – це метод бюджетування, за якого кожного разу повинні обґрунтовуватись заплановані затрати так, ніби ця діяльність здійснюється вперше. Бюджетування «з нуля» потребує від кожного бюджетного центру детального аналізу діяльності для виявлення неефективних операцій і вибору найвигідніших напрямів використання бюджетних ресурсів. На відміну від пофазового бюджетування цей метод дає можливість виявити проблеми і вирішувати їх на стадії планування. Одночасно бюджетування «з нуля» – дорожчий порівняно з іншими методами, оскільки потребує значних затрат часу і коштів [7, с. 364].

Таблиця 3. Розвиток видів бюджетів у залежності від способів їх складання [8]

Період	Назва	Особливості складання
До Першої світової війни	Одноразовий (паушальний)	Загальна сума доходу є фіксованою. Існує невеликий політичний контроль над витрачанням коштів. Лише невеликі бюджети на сьогодні можуть бути складені таким чином, так як потребують значної кількості часу і витрат
1920–ті – 1940–ві роки	Постатейний (традиційний)	На відміну від одноразового бюджету надається контроль над кожною статтею витрат. У бюджеті викладаються позиції, на які будуть витрачені кошти, але необов'язково надається інформація про те, що саме буде зроблено. Для кожної позиції присвоюється однакова вага або важливість
1940–ві – 1960–ті роки	Функціональний	Виконання бюджету передбачає класифікацію витрати за адміністративно-територіальними одиницями, функціями і об'єктами. Надається перевага елементам закупівель. Відповідальність за управління є централізованою. Вона включає в себе: (I) розробку і прийняття плану заходів та програм протягом періоду часу; (II) фінансування видатків за програмами і продуктивності ресурсів; (III) виконання, тобто досягнення плану у передбачені терміни
	Програмний	Відрізняється від функціонального наявністю поставленої мети (програми) як єдиного цілого, що досить часто охоплює декілька територіальних одиниць
1960–1971 роки	Спланована програмна система бюджетування (PPBS)	Включає в себе чотири етапи бюджетних рішень: (I) планування, де визначені цілі програми; (II) програмування, де визначені різні варіанти досягнення цілей; (III) оцінка, оцінені витрати і вигоди різних альтернатив; (IV) реалізація кращої альтернативи
1976 рік	«З нуля»	Існуючі програми та бюджети не повинні автоматично фінансуватися, а підтверджувати своє виправдане право на фінансування в рамках річного бюджетного циклу. Таким чином, кожна програма або проект є уразливими до нульового фінансування
1980–ті	З погляду економіки пропозиції	Не зовсім практика бюджетування, але це була формула Р. Рейгана для федерального уряду. Підхід виступає за зниження ролі держави в економіці – зменшення ступеня регулювання, зниження податків. Такий підхід, однак, призвів до збільшення дефіцитів бюджетів
1990–ті	Новий функціональний	Передбачає досягнення конкретних результатів, орієнтованість на поставлені цілі в рамках діяльності Уряду. Установи зобов'язані розробити п'ятирічні стратегічні плани поряд зі щорічними поточними планами діяльності
1997–2002 роки	Збалансований	Дохід дорівнює або перевищує витрати. Дефіцит бюджету попереднього фінансового року не може бути перенесений на наступний. Більшість держав вимагає збалансованого бюджету. 32 держави мають конституційні вимоги до збалансованості бюджету; більше 11 мають законодавчо закріплені вимоги

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Організація економічного розвитку та співробітництва подає хронологію розвитку підходів бюджетування (табл. 3).

Виконання державного бюджету поділяється на виконання дохідної та видаткової його частин. У самостійну сферу виділяється касове його виконання.

Під касовим виконанням бюджету слід розуміти організацію і здійснення розрахунково-касових операцій (прийом, зберігання і видачу бюджетних коштів) по виконанню бюджету відповідного рівня. Це одна із найбільш складних сфер виконання бюджету в цілому.

На сьогодні використовуються в основному такі системи касового виконання бюджету:

1. Банківська.
2. Казначейська.
3. Змішана.

Різні країни використовують різні механізми касового виконання бюджету (табл. 4).

Бюджетний контроль – це різновид державного фінансового контролю, спрямований на забезпечення доцільності, законності, достовірності та раціональності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, виконання, внесення змін та звітування про виконання бюджетів усіх рівнів. Бюджетний контроль є особливим видом управлінської діяльності, спрямованим на виявлення відхилень у формуванні та використанні централізованого фонду грошових коштів, а також своєчасне прийняття коригувальних та превентивних заходів.

Основною метою бюджетного контролю є перевірка своєчасності та повноти надходження коштів до бюджету, а також їх цільового та ефективного використання (табл. 5).

Завданнями бюджетного контролю є [10, с. 242]:

– дотримання процедури складання, розгляду і затвердження бюджету, а також його виконання;

– дотримання бюджетного законодавства;

– контроль за правильністю формування дохідної частини бюджету;

– перевірка ефективності і цільового використання бюджетних коштів і коштів позабюджетних фондів; контроль за правильністю ведення бухгалтерського обліку і звітності;

– контроль за реалізацією механізму міжбюджетних відносин.

Бюджетний контроль ґрунтується на принципах: об'єктивності та обґрунтованості; неупередженості; повноти; єдності; гласності; відповідальності.

На сьогодні можна виокремити такі підходи до класифікації бюджетного контролю:

I. Відповідно до стану та правових відносин об'єкта контролю з контролером в управлінні бюджетним процесом:

- зовнішній;
- внутрішній.

II. Залежно від суб'єктів, які ініціюють і здійснюють бюджетний контроль:

- державний;
- муніципальний;
- відомчий;
- внутрішній;
- громадський.

III. Залежно від часу проведення:

- попередній (превентивний);
- наступний;
- поточний.

IV. За формами здійснення:

- бюджетна експертиза;

Таблиця 4. Характеристика касового виконання бюджету в різних країнах [9]

Етап	Британська співдружність	Франкомовні	Латинська Америка	Перехідні економіки
Прийняття зобов'язання по витрачання грошових коштів	Договір підписано, зроблено замовлення. Інформація не записується в центральну систему обліку	Договір підписано, зроблено замовлення (довіреність). Затверджується Міністерством фінансів та економіки або фінансовим контролером	Договір підписано або зроблено як замовлення (компроміс). Інформація не є надійною	Зроблено замовлення, яке досить часто не передбачає ніяких контрактів. Зазвичай запис на цій стадії не робиться
Перевірка правильності реєстрації	Отримано рахунок. Робота перевіряється на завершеність та повноту	Отримано рахунок. Робота перевіряється на завершеність та повноту	Отримано рахунок. Робота перевіряється на завершеність та повноту. Інформація не є надійною та вчасною. Використовується попередня перевірка	Отримано рахунок. Робота перевіряється на завершеність та повноту. Використовується попередня перевірка контролюючим департаментом
Заявка на оплату	Казначейство обробляє замовлення і видає чеки; або це здійснюється безпосередньо міністерствами	Служба Державного обліку, що входить до складу Міністерства фінансів та економіки, обробляє замовлення і видає чеки або робить запис в рахунок прострочених платежів	Обробляються платіжні доручення та видаються чеки	Якщо система не була реформована, центральний банк обробляє платіжні доручення та перекази між рахунками в електронному вигляді. Чеки не видаються
Рахунки	Транзакція зареєстрована на рахунках	Транзакція зареєстрована на рахунках	Транзакція зареєстрована на рахунках	Транзакція зареєстрована на рахунках: інколи рахунки знаходяться в банках, а не в Міністерстві фінансів

Таблиця 5. Основні напрями контролю дохідної та видаткової частин бюджету [10, с. 244]

Контроль дохідної частини бюджету	Контроль видаткової частини бюджету
Перевірка виконання законів України про державний бюджет України на поточний рік на відповідність їх Бюджетному кодексу, указів Президента України та інших нормативних актів щодо бюджету в частині, яка стосується цих ділянок роботи фінансових і казначейських органів	Перевірка ґрунтовності планування видатків бюджету на поточний рік за галузями, видами видатків у розрізі кодів економічної класифікації
Перевірка наявності та правильності розрахунків і обґрунтувань обсягів доходів бюджету на поточний рік	Перевірка ґрунтовності внесення змін до кошторисів видатків розпорядників коштів, бюджетних установ протягом поточного року
Оцінка стану виконання дохідної частини бюджету за місяцями, кварталами року	Оцінка виконання видаткової частини бюджету за період, що аналізується, за місяцями, кварталами року, виявлення відхилень та причин їхнього виникнення: за видами поточних видатків захищених статей видатків, за розпорядженням коштів, капітальними витратами
Перевірка дотримання нормативів відрахувань від загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів	Оцінка виконання видаткової частини бюджету за період, що аналізується, за місяцями, кварталами року, виявлення відхилень та причин їхнього виникнення: за видами поточних видатків захищених статей видатків, за розпорядженням коштів, капітальними витратами
Перевірка повноти та своєчасності зарахування коштів на поточний рахунок різних рівнів бюджету та ін.	Контроль операцій з надання короткотермінових бюджетних позик, розрахунків з бюджетами нижчих рівнів за дотаціями та субвенціями

- інспектування (ревізії і перевірки);
- аудит адміністративної діяльності;
- бюджетний моніторинг.

Висновки

Отже, на сьогодні в умовах посилення наслідків світової фінансово-економічної кризи дії ризиків впливу фінансової глобалізації на національну фінансову систему, перманентної трансформації і реформування вітчизняної бюджетної системи, необхідності підвищення ефективності управління бюджетними ресурсами, все більше зростає роль бюджетного менеджменту у системі бюджетного регулювання та механізму реалізації фінансової політики України. Однією з останніх тенденцій у використанні методів та інструментів бюджетного менеджменту є посилення їхнього впливу в процесі здійснення оцінки ефективності використання бюджетних коштів. Перехід до проведення оцінки ефективності має на меті формування більш тісного зв'язку між розподілом ресурсів через бюджет і досягненням запланованих результатів. Як наслідок, посилюється увага до засобів вимірювання показників, особливо таких, що дозволяють кількісно описати одержаний результат і оцінити результативність діяльності урядових міністерств і відомств.

Для наступного розвитку і вдосконалення системи бюджетного менеджменту необхідно розробити єдину методологію щодо планування, моніторингу, виконання та контролю процесів, що стосуються формування та розподілу бюджетних ресурсів, яка дала б можливість якісно і кількісно оцінювати ефективність даного процесу не тільки окремо на кожному етапі бюджетного процесу, а й комплексно – у взаємозв'язку з іншими інструментами регулювання фінансових відносин.

Список використаних джерел

1. Михайленко С.В. Бюджетний менеджмент: визначення, принципи, функції / С.В. Михайленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3 (117). – С. 223–229.
2. OECD principles of budgetary governance. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/governance/principles-budgetary-governance-public-consultation.htm>
3. Панкевич Л.В. Бюджетний менеджмент / Навч. посіб. / Панкевич Л.В., Зварич М.А. – К., 2006. – 293 с.
4. Глущенко Ю.А. Бюджетний менеджмент як дієвий механізм державного управління та місцевого самоврядування / Ю.А. Глущенко // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – №2. – С. 76–81.
5. Щодо оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні: аналіт. зап. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1089/>
6. Лютий І.О. Суперечності планування видаткової частини державного бюджету України / І. Лютий, Л. Савич // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 81–87.
7. Crelu Carmen-Mihaela. Budget – performance tool in public sector / Proceedings of the 5th WSEAS International Conference on Economy and Management Transformation (Volume I). – P. 360–368.
8. Ganapati Sukumar. Public Budgeting and Financial Management [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.fiu.edu/~ganapati/3003/budget.html>
9. Potter Barry H. and Diamond Jack. Guidelines for Public Expenditure Management [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/expend/guide4.htm>
10. Нагайчук В.В. Роль та значення бюджетного контролю у бюджетному менеджменті / В.В. Нагайчук // Фінансово-кредитна система. – 2014. – №1(34). – С. 241–246.

Модель підвищення ефективності функціонування адміністративних структур щодо забезпечення детінізації фінансових потоків в Україні

Проаналізовано особливості функціонування адміністративних структур щодо детінізації фінансових потоків в Україні. З'ясовано їхні недоліки. На основі закордонного досвіду запропоновано модель підвищення ефективності функціонування адміністративних структур.

Ключові слова: економічна модель, адміністративні структури, фінансові потоки, тінізація економіки, детінізація.

С.С. ЗАДВОРНЫХ,

преподаватель кафедры финансов, Черкасский государственный технологический университет

Модель повышения эффективности функционирования административных структур относительно обеспечения детенизации финансовых потоков в Украине

Проанализированы особенности функционирования административных структур относительно детенизации финансовых потоков в Украине. Определены их недостатки. На основе зарубежного опыта предложена модель повышения эффективности функционирования административных структур.

Ключевые слова: экономическая модель, административные структуры, финансовые потоки, тенизация экономики, детенизация.

S.S. ZADVORNYKH,

teacher, Department of Finance Cherkassy State Technological University

The model of efficiency increase of the administrative institutions regarding deshadowing of financial flows in Ukraine

Are analyzed the features of the function of administrative institutions regarding deshadowing of financial flows in Ukraine. Are founded their shortcomings. Based on foreign experience is proposed the model of efficiency increase of the administrative institutions.

Keywords: economy model, administrative institutions, financial flows, the economy shadowing, deshadowing.

Постановка проблеми. На сучасному етапі проблема тінізації економіки є стратегічно важливою не тільки з огляду на масштаби тінізації, а й тому, що вона є перешкодою на шляху євроінтеграційних процесів. Провідна роль у детінізації фінансових потоків належить адміністративним структурам. З огляду на це підвищення ефективності їх діяльності щодо детінізації фінансових потоків є актуальною проблемою сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішенню цієї проблеми присвячені праці Ф. Шнайдера, В. Танзі, Е. де Сото. Ґрунтовними дослідженнями в цьому напрямі є праці заслуженого економіста України В. Піхоцького, який займався проблематикою вдосконалення державного фінансового контролю з метою підвищення ефективності акумулювання коштів до державного бюджету.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення діяльності адміністративних стосовно детінізації фінансових потоків.

Виклад основного матеріалу. Провідна роль у детінізації фінансових потоків належить державним службам. Саме вони здійснюють моніторинг ситуації, пов'язаної з тінізацією економіки, спостерігають за дієвістю фінансової політики спрямованої на детінізацію економіки, розробляють та впроваджують методи та механізми детінізації економіки, приймають закони. З'ясуємо, на які державні органи в Україні покладено адміністрування детінізації економіки (табл. 1).

Високий рівень тіньової економіки в Україні свідчить про недосконалість у діяльності державних органів стосовно де-

тінізації економіки в Україні. З'ясуємо головні недоліки в їхній діяльності.

Національний банк України здійснює недостатньо жорстку політику стосовно нестійких та слабких банків. Це призвело до того, що труднощі виникають навіть у рекапіталізованих у попередні роки банків. Також різке зниження золотовалютного резерву і падіння курсу національної валюти є свідченням недосконалої політики Національного банку. Стосовно тінізації економіки, свідченням недостатнього контролю за банківською сферою є справа, пов'язана з банком «Таврика» [1]. Таким чином, діяльність НБУ є недосконалою.

Державна фіскальна служба теж має недолік в своїй діяльності. Основна частка тіньового капіталу припадає на сектор оподаткування. В цьому можна пересвідчитись, проаналізувавши головні показники, що використовуються при обчисленні рівня тіньової економіки. Також існує багато схем, пов'язаних з отриманням тіньового капіталу за рахунок махінацій, пов'язаних з відшкодуванням ПДВ [2]. Друга складова Державної фіскальної служби – митна служба також є одним із секторів тінізації. Про це свідчать факти порушень при розмитненні автомобілів, хабарництво [3] та існування «тіньового» офісу Київської регіональної митниці, до діяльності якого був причетний А. Пшонка. Цей офіс акумулював доходи конвертаційних центрів, «відкати» з тендерів, від корупційних схем у податковій інспекції та на митниці, «данину» від приватних підприємців. При відмові у сплаті цих «внесків» навіть фабрикувалися кримінальні справи [4]. Також

Таблиця 1. Державні органи, що займаються адмініструванням детінізації економіки в Україні

Державний орган	Чим займається
Національний банк України	Встановлює ліміти, формує резерви, здійснює контроль за операціями на значні суми, виявляє порушення чи тінізаційні діяння в банківському секторі
Державна фінансова інспекція	Здійснює незалежний державний фінансовий контроль від імені виконавчої гілки влади і є центральним органом виконавчої влади, входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю
Державна служба фінансового моніторингу	Здійснює контроль за виконанням законодавчо закріплених постанов, норм, розпоряджень та ін., а також готує пропозиції щодо пріоритетів діяльності на наступний рік з метою забезпечення послідовної та узгодженої діяльності з формування і реалізації державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму
Державна фіскальна служба	Здійснює моніторинг та детінізаційну діяльність в сфері оподаткування, митних процедур
Національне антикорупційне бюро	Моніторинг та протидія корупційним діянням
Верховна Рада України	Встановлення норм та нормативів, прийняття законів
Кабінет міністрів України	Встановлення норм та нормативів
Служба безпеки України	Протидія тіньовим схемам
Міністерство внутрішніх справ України	Протидія тіньовим схемам
Антимонопольний комітет України	Протидія тіньовим схемам в господарській діяльності
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	Розрахунок фінансових показників, розробка норм та нормативів, забезпечення реалізації Механізму запобігання відмиванню «брудних грошей»
Міністерство фінансів України	Виконує роль головного координатора і контролюючого органу у справах, пов'язаних з фінансовою політикою держави

було виявлено тіньові схеми при відшкодуванні ПДВ при перетині митного кордону, внаслідок яких бюджет недоотримав мільйони гривень [2]. Отже, Державна фіскальна служба недостатньо ефективно здійснює детінізаційну діяльність.

Антимонопольний комітет також здійснює не достатньо жорсткий контроль за економікою України. Про це свідчать аукціони майна, на яких інколи присутні всього двоє учасників, порушення, пов'язані з тендерами [5] та ін.

З огляду на те що рівень тіньової економіки в Україні зростає, з'являються нові тіньові та корупційні схеми навіть у державних органах, які покликані на боротьбу з ними, можна сказати, що Служба безпеки України та Міністерство внутрішніх справ України не достатньо ефективно виконують покладені на них функції.

Щодо діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі, то слід зазначити, що існуюча Методика розрахунку рівня тіньової економіки в Україні є недосконалою і потребує змін, оскільки не охоплює всі доступні для обчислення сфери тінізації економіки, а об'єктивне визначення рівня тіньової економіки є базою для розробки дієвих заходів з детінізації економіки.

Чинний механізм запобігання відмиванню «брудних грошей» теж не виправдав себе, адже рівень тіньової економіки зростає, а при його аналізі виявилось, що він не охоплює всі фактори, що сприяють відмиванню «брудних» грошей, а отже є недосконалим, крім того, він не сприяє виведення з тіні накопиченого раніше тіньового капіталу та подальше ведення легальної діяльності, адже не стимули і штрафні санкції є не достатньо ефективно розробленими.

Встановлення економічних норм і нормативів, а також законодавча база є невід'ємними і важливими складовими процесу адміністрування детінізації економіки, тому потребують особливої уваги. Як показали дослідження, нормативно-правова база України є недосконалою і не відповідає сучасним вимогам. Окремі сфери тінізації економіки залишаються взагалі не охопленими законодавчо, зокрема економічна кіберз-

лочинність, нормативно-правова база не узгоджена і містить суперечливі моменти, що чинять перешкоди при прийнятті рішень чи диференціації того чи іншого виду правопорушення за важкістю чи приналежністю до тієї чи іншої категорії. Отже, діяльність Верховної Ради та Кабінету міністрів України з питань детінізації економіки України є недосконалою.

З огляду на те що Національне антикорупційне бюро перебуває ще в стадії становлення, проаналізувати його діяльність і зробити висновки щодо його ефективності наразі не можна.

Органи контролю відіграють важливу роль у процесі адміністрування детінізації економіки України. Їхня діяльність стосується всіх сфер економічного сектору. Вони повинні скеровувати і допомагати виявляти факти тінізації економіки та корумпованості в різних сферах виконавчим органам. Проте, з огляду на недоліки в діяльності органів державної влади та недосконалість нормативно-правової бази можна зробити висновок, що Державна фінансова інспекція і Державна служба фінансового моніторингу недостатньо ефективно виконують свої функції у сфері детінізації економіки в Україні. З огляду на це робимо висновок, що ефективною буде функціонування вузькоспеціалізованого органу, діяльність якого буде зосередженою виключно на тінізаційних та корупційних діяннях.

Тіньова економіка складне явище, тому поліфункціональним органам не завжди вдається ефективно здійснювати контроль та протидію їй. Також їхня обмеженість в засобах та повноваженнях чинить перешкоди в детінізації економіки. З іншого боку, зосередження частини ресурсів кожного з вищезазначених органів на тінізаційних процесах та налагодження взаємозв'язків і співпраці в цій сфері потребує великої кількості матеріальних та людських ресурсів. Тому створення єдиного органу, який спеціалізуватиметься на протидії тінізації економіки та корумпованості, є доцільним та таким, що допоможе підвищити ефективність адміністрування детінізації економіки України.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Міністерство фінансів України як головний контролюючий орган фінансової політики показав недосконалість у роботі, зважаючи на недоліки в усіх вищезазначених структурах. Тому удосконалення його роботи та налагодження тісних зв'язків між усіма державними органами, що займаються адмініструванням детінізації економіки в Україні, є важливим стратегічним завданням.

Отже, процес адміністрування детінізації економіки України є складним і стратегічно важливим явищем. Тіньові фінансові потоки виникають на всіх стадіях економічної діяльності (рис. 1).

Як видно з рис. 1, тіньові фінансові потоки мають місце не лише в комерційній сфері, а й серед органів державної влади та складових самого фінансового механізму. Підтвердженням цього є численні факти економічних злочинів урядовців та чиновників, розглянути в цій роботі. Все це свідчить про недосконалість діяльності адміністративних структур в сфері детінізації фінансових потоків.

З огляду на виявлені недоліки в діяльності державних служб необхідно є розробка комплексної моделі підвищення ефективності адміністративних структур, для чого необхідно створити єдиний спеціалізований орган щодо детінізації економіки та боротьби з корупцією. Для його ефективної діяльності, відповідності національній системі боротьби з тіньовою економікою, міжнародним стандартам та вдосконалення адміністрування детінізації економіки необхідно є ефективна, приведена у відповідність до сучасних умов і потреб та вдосконала нормативно-правова база.

Також необхідно об'єктивно оцінити рівень тіньової економіки в Україні, а отже вдосколати Методику розрахунку рівня тіньової економіки.

Впровадження таких заходів дасть змогу підвищити ефективність адміністрування детінізації економіки в Україні, при-

вести його у відповідність до міжнародних норм, допоможе знизити рівень тіньової економіки та зменшить навантаження на органи державної влади, що дозволить більш ефективно виконувати ними покладені на них функції та спростити процедуру провадження справ, пов'язаних з тіннізацією економіки в Україні, що особливо важливо в умовах євроінтеграції та нестабільного економічного становища.

З огляду на недосконалість координації діяльності та налагодження зв'язків між державними органами, виникає необхідність покращити зв'язок між ними та налагодити роботу з громадськістю, адже вона відіграє важливу роль в управлінському процесі. Про це свідчить той факт, що різкий загальний суспільний підйом українського населення проти вирішення суспільних проблем є частиною української ментальності. Це простежується ще з часів гетьманщини, коли влада обиралася загальними виборами і, за потреби чи загального незадоволення, скидалася також рішенням громади. Для українців і надалі характерним є прийняття важливих суспільних рішень «на майдані».

Свідченням цього стали Помаранчева революція та Революція гідності. Це також показує, що в Україні громадськість відіграє важливу роль та реагує на події дещо інакше. Якщо у західних країнах на мітинги виходять певні категорії населення, незадоволені своїм становищем, і реагують майже одразу (наприклад, працівники транспортної сфери, вимагаючи підняття заробітної платні, нерідко повністю зупиняють рух транспорту), українці довго очікують, але потім бунтувати починає все населення. Саме тому для підвищення ефективності роботи державних органів і врахування потреб, вимог населення з метою уникнення загострення соціально-економічного становища необхідним є створення при Верховній Раді як головному законодавчому органі Громадського бюро – невеликої організації, яка буде окремим органом, що за-

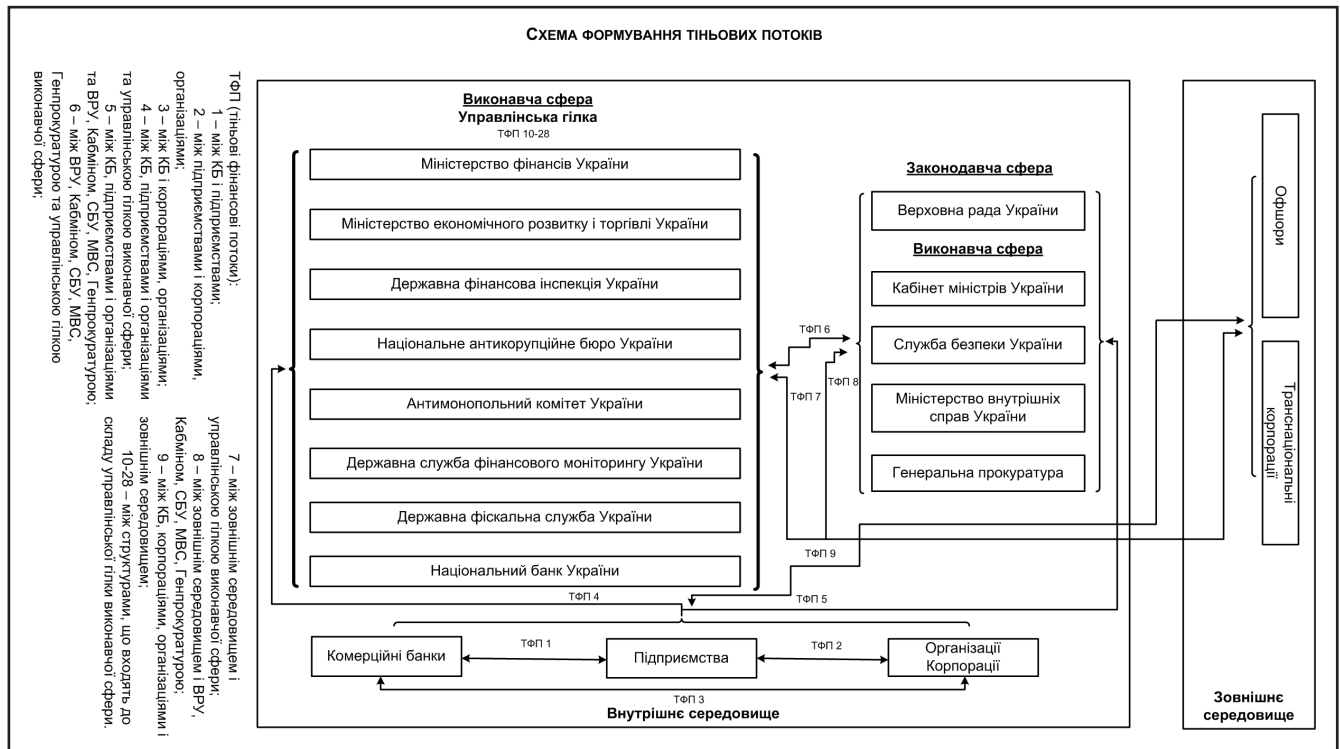


Рисунок 1. Схема формування тіньових фінансових потоків

йматиметься роботою з громадськістю та матиме вплив на прийняття рішень Верховною Радою та Кабінетом міністрів.

Для забезпечення ефективного функціонування цього органу та комплексного охоплення всіх сфер суспільного життя та всіх регіонів пропонується встановити прямий зв'язок з Громадськими радами, створеними при державних структурах чи місцевих адміністраціях, громадським телебаченням, що почало свою трансляцію на Першому Національному каналі, громадськими організаціями, що займаються протидією корупції, зокрема ГО «Антикорупційне бюро», а також незалежними експертами, як вітчизняними, так і закордонними, і міжнародними організаціями. Також доцільно налагодити співпрацю з постійно діючими радами депутатів та ЗМІ. Це допоможе не лише врахувати реальне становище кожного регіону, оцінити його потреби та проблеми, а й дозволить надавати всі важливі події гласності і буде додатковим важелем контролю громадськості за державними органами. А оскільки Верховна Рада та Кабінет міністрів мають тісний зв'язок з усім управлінським апаратом, що займається детінізацією економіки, це приведе до можливості громадськості впливати опосередковано і на діяльність інших державних структур та надавати гласності ті справи, які іноді залишаються без уваги суспільства. Діяльність такої організації буде прямо та опосередковано впливати на боротьбу з тінізаційними процесами через фінансовий механізм та його зовнішнє середовище, не порушуючи положення про структурну цілісність самих адміністративних структур. Такий вплив буде здійснюватись лише за необхідності і через інші органи, залежно від необхідності, наприклад через прокуратуру.

Також важливим елементом у запропонованій моделі підвищення ефективності адміністративних структур є зв'язок з міжнародними експертами та організаціями. Свідченням доцільності залучення іноземних експертів є те, що у прова-

дженні справи проти П. Лазаренка, який за час своєї роботи шляхом корупційних діянь отримав більше \$250 млн. та вивів їх на зарубіжні рахунки, а також займався відмиванням «брудних» грошей, допомогла притягнути до відповідальності та конфіскувати нелегально отриманий капітал саме американська судова система [6]. Також зарубіжні організації проводять оцінки тих чи інших аспектів функціонування фінансової системи України, які залишаються поза увагою вітчизняних фінансових структур. Однією з таких компаній є, зокрема, американська Standard&Poor's. Ще одним важливим завданням залучення таких організацій в умовах євроінтеграції є адаптація вітчизняного законодавства та фінансової системи до міжнародних вимог та норм. Уже в багатьох міністерствах для цього на керівні посади було навіть залучено іноземних фахівців. Зокрема, Н. Ярецько – міністр фінансів, О. Квіташвілі – міністр охорони здоров'я, Е. Згуладзе – заступник міністра внутрішніх справ. Отже, урядом України визнано необхідність залучення іноземних експертів для модернізації вітчизняного управлінського апарату.

Також для налагодження зв'язків між державними структурами та підвищення ефективності їхньої діяльності необхідно вдосконалити законодавчу базу, оскільки саме вона забезпечує формування тісних та злагоджених взаємозв'язків.

Ще одним елементом вдосконалення ефективності адміністративних структур щодо детінізації фінансових потоків є об'єднання частини управлінських структур в єдину структуру, що зменшить кількість організацій, а отже і витрат на їхнє адміністрування, а також підвищить ефективність діяльності, забезпечивши тісноту зв'язків між всіма підрозділами. В Україні вже розглядався подібний проект. Урядом А. Яценюка було запропоновано створити Службу фінансових розслідувань як органу протидії економічним злочинам. Такий

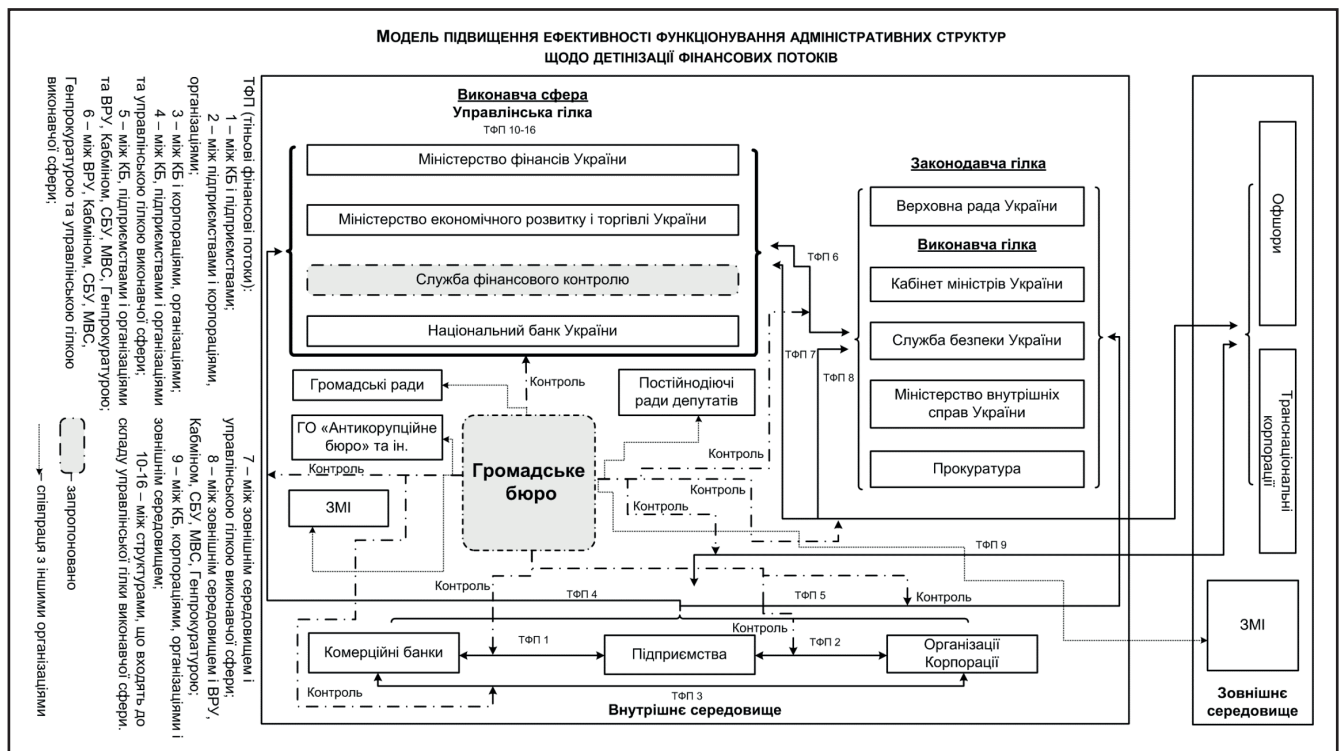


Рисунок 2. Модель підвищення ефективності функціонування адміністративних структур щодо детінізації фінансових потоків

орган повинен був об'єднувати Фінінспекцію, ДФС, МВС та СБУ [7]. Подібні структури діють і в зарубіжних країнах, зокрема в Італії, Австрії, Румунії та Грузії, що свідчить про доцільність таких структур. З огляду на національні особливості України пропонуємо створити Службу фінансового контролю, яка об'єднуватиме ДФС, Фінінспекцію, Антимонопольний комітет, Антикорупційне бюро, ДФС та Державну службу фінансового моніторингу як підрозділи. Така організація об'єднуватиме основні фінансові установи та дозволить зменшити чисельність службовців, підвищивши при цьому координацію та ефективність роботи. З огляду на глобальність і комплексність такої структури пропонується перевести її до прямого підпорядкування Президенту України як самостійного органу управління і контролю.

Запропоновані пропозиції є складовими моделі підвищення ефективності адміністративних структур щодо детінізації фінансових потоків, зображеної на рис. 2.

Висновки

Отже, впровадження запропонованої моделі є особливо важливим у сучасних умовах не лише економічних, а й соціальних трансформацій. Воно дасть змогу підвищити ефективність функціонування та взаємозв'язку між державними структурами і дозволить громадянськості брати участь у прийнятті управлінських рішень та здійсненні контролю за діяльністю державних структур, а це, своєю чергою, допоможе підвищити ефективність вирішення економічних проблем та знизити напруження серед населення. Залучення зарубіжних експертів та компаній є невід'ємною складовою євроін-

теграційних процесів, а отже допоможе прискорити процес адаптації вітчизняного управлінського апарату у відповідність до міжнародних стандартів, що є одним з ключових завдань сьогодення. Подальші дослідження варто зосередити на економічній кіберзлочинності та тінізації з використанням офшорів, оскільки ця проблема є мало дослідженою.

Список використаних джерел

1. Керівники банку «Таврика» втекли з грошима українців за кордон [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/kerivniki-banku-tavrika-vtekli-z-groshima-ukrayinciv-za-kordon-zmi.html>
2. Корупційні схеми «родини» в податковій та митниці продовжують працювати на Яценюк і компанія? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://antikor.com.ua/articles/5459-koruptsiyni-shemi-rodini_v_podatkovij_ta_mitnitsi_prodozhujutj_pratsjuvati_na_jatsenjuk_i_kompanija.
3. Керя І. Корупція як основна причина економічної кризи // Економіка, фінанси, право. – 2000. – №3 – С. 26–28.
4. «Тіньовий» офіс Київської регіональної митниці [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.paragraphf.com/2014/04/blog-post_8.html
5. Титов В.Н. Социально-психологические аспекты функционирования теневой экономики // Общественные науки и современность. – 2002. – №5. – С. 66–77.
6. Мільйони Лазаренка розділять між собою США та острівний банк <http://www.unian.ua/politics/1013883-milyoni-lazarenka-rozdilyat-mij-soboyu-ssha-ta-ostrivniy-bank.html>
7. Рекламна брошура «Створення Служби фінансових розслідувань – інвестиція у майбутнє країни» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://vl.sfs.gov.ua/data/material/000/107/158444/SFRU.pdf>

УДК 336.27

Р.Я. РУДИК,

аспірант кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Особенности влияния макроэкономических заходів трансформации на боргову політику держави

Досліджено взаємозв'язок між позиковою політикою та вектором макроэкономических заходів, що знайшов своє відображення у трансформации структури покриття державного дефіциту. Визначено та охарактеризовано три основні фази боргової політики держави: достабілізаційну, стабілізаційну та постстабілізаційну. Проведений аналіз основних тенденцій взаємозв'язку боргової політики із монетарною.

Ключові слова: боргова політика, макроэкономическая стабілізація, монетарна політика, інвестиційна політика, періоди боргової політики, управління державним боргом.

Р.Я. РУДИК,

аспірант кафедри фінансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Особенности влияния макроэкономических мер трансформации на долговую политику государства

Исследована взаимосвязь между долговой политикой и вектором макроэкономических мер, что нашло свое отражение в трансформации структуры погашения дефицита бюджета. Определены и охарактеризованы три основные фазы долговой политики государства: достабілізаціонная, стабілізаціонная и постстабілізаціонная. Проведен анализ основных тенденций взаимосвязи долговой политики с монетарной.

Ключевые слова: долговая политика, макроэкономическая стабилизация, монетарная политика, инвестиционная политика, периоды долговой политики, управление государственным долгом.

R.YA. RUDYK,

PhD Student, Department of Finance, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Features of the impact of macroeconomic transformation measures on the state debt policy

This article determining the interconnection between the government debt policy and the vector of macroeconomic measures that appear in the transformation of the structure of repayment budget deficit. Identified and characterized three main periods of government debt policy: pre-stabilization, stabilization and poststabilization. The analysis of the main trends interconnection between debt and monetary policies.

Keywords: debt policy, macroeconomic stabilization, monetary policy, investment policy, periods of debt policy, public debt management.

Постановка проблеми. Політика управління державним боргом є важливим компонентом здійснюваної фінансової політики та суттєвою складовою процесів макроекономічного регулювання. У трансформаційній економіці менеджмент державного боргу є загальним виразом ставлення держави до фінансових ресурсів.

Як вагома складова макроекономічного балансування запозичення держави створили специфічне середовище, в якому вплив на динаміку макроекономічних змінних більше визначається заходами боргової політики, аніж процесами наближення економіки до стану рівноваги (як за рахунок саморегулювання, так і непрямого втручання держави).

Зважаючи на швидкі темпи акумуляції державного боргу за ринкової трансформації в Україні (та в інших трансформаційних економіках), спостерігається стійка динаміка його зростання та збільшення боргового тягаря відповідно до світових стандартів оцінки обтяжливості ним країни, а макроекономічна позиція державного боргу вважається відносно нестабільною. Виходячи з цього борговий фактор є визначальним у процесі структуризації видатків бюджету та врівноваження платіжного балансу України, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливе значення місця та ролі державного боргу у фінансовій системі держави зумовило постійну увагу дослідників до різних його аспектів. Серед західних вчених особливої уваги заслуговують праці Р. Барро, Дж. Б'юкенена, П. Елворта, Н. Калдора, Дж. Кейнса, П. Кругмана, А. Лернера, К. Маркса, Р. Масгрейва, Л. Мауера, Ф. Махлупа, Ф. Модільяні, Л. Пазинетті, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Стігліца, П. Харрода та ін. Різні сторони аналізу даного питання розкриті у роботах українських вчених-фінансистів, зокрема у працях О. Барановського, О. Василика, Т. Вахненка, В. Гейця, В. Козюка, Г. Кучер, В. Лісовенка, З. Луцишиної, І. Лютого, В. Новицького, Л. Новосад, О. Плотнікова, В. Федосова та ін. Зовнішню заборгованість як невід'ємну складову сучасної міжнародної фінансової системи досліджували російські вчені-економісти А. Вавілов, А. Саркисянц, Л. Федякіна та ін.

Мета статті – визначити і охарактеризувати особливості впливу макроекономічних заходів трансформації на боргову політику України.

Виклад основного матеріалу. Макроекономічні заходи у трансформаційній економіці мають ряд характерних ознак, що демонструють особливості як переходу до ринку, так і розвитку якісно нової моделі державного втручання у сферу національної економіки. Це пов'язано з тим, що:

- процес переходу до макроекономічного регулювання здійснюється у системно-інституційному вакуумі, який заповнює процеси трансформації;
- реформування різних секторів та сфер економіки здійснюється з різною швидкістю, що пов'язано з:

- а) об'єктивними чинниками (різні компоненти економічної системи зазнають реформування з різною інтенсивністю через їхні функціональні, відтворювальні, технологічні особливості);

- б) суб'єктивними (трансформаційний процес певною мірою носить вибіркового характеру, що пов'язано як з етичним фактором ринкових перетворень, так і з соціальною доктриною трансформації);

- макроекономічні заходи в основному мають особливості у достабілізаційній фазі трансформації (експансивна політика) та у стабілізаційній і постстабілізаційній фазі (рестриктивна та помірно стимулююча політика);

- використання інструментів макроекономічного регулювання інститутами влади відбувається дещо швидше, ніж вибудовується система передачі політико-економічних рішень на сферу відтворення – кінцевий об'єкт регулювання;

- формування каналів передачі імпульсів макрорішень відбувається з різною інтенсивністю упродовж трансформації. Залежно від особливостей галузево-відтворювальної структури та характеру ринкових перетворень ефективність макрорегулятивних інструментів, зокрема важелів дефіцитного фінансування, буде диференційованою в міру розбудови згаданої системи передачі імпульсів.

Складові макрополітики – фіскальна, монетарна, інвестиційна політика, розділені за функціональними ознаками, є системно поєднаними, здійснюються у взаємопов'язаності з борговою політикою (яка, в принципі, є складовою фіскальної). Зміст взаємозв'язку між борговою та іншими видами макрополітики може проявлятися в таких його якісних формах: у формі безпосереднього зв'язку, коли ті чи інші рішення щодо державного боргу можна віднести безпосередньо до інструментів певного виду макрополітики; у формі непрямого (опосередкованого) зв'язку, коли макрорішення, що призводять або не призводять до змін якісних та кількісних параметрів державного боргу, реалізуються з допомогою використання боргових інструментів. Протягом процесу ринкових перетворень форми взаємозв'язку змінюються. Взаємозв'язок між борговою та загальною макроекономічною політикою є стійким та постійним, а також таким, що зумовлює існування поля дії взаємної детермінації, напруження в якому посилюється в міру макроекономічної дестабілізації та послаблюється, коли макросистема знаходиться у відносно врівноваженому стані.

Загальний вектор макроекономічної політики у процесі ринкових перетворень в цілому можна розділити за етапами трансформації (перший етап – лібералізація; другий – макростабілізація; третій – системні коректування), відповідно спостерігатиметься тісний зв'язок між змістом макрорішень та напрямом реалізації боргової політики [1, с. 54–63]. Так, в Україні підтримання постійного структурного дефіциту та збереження системи м'яких бюджетних обмежень у до-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

стабілізаційному періоді на фоні зростання цін розцінюється нами як намагання проводити експансійну макроекономічну політику. Інтенсивне дефіцитне фінансування, спрямоване на підтримку попиту в державному секторі та прийняття державою на себе боргових зобов'язань суб'єктами економічних відносин з метою підтримки попиту в державному виробничому секторі, відображають спробу запобігти трансформаційному спаду, не виходячи за рамки існуючої моделі системної організації відтворення та уникаючи глибокої лібералізації економічної діяльності. За таких обставин, коли канали передачі імпульсів макрорегулювання ще не розбудовані та мікрорівень, перебуваючи у стані пристосування до ринкового оточення, не спроможний реагувати еластичністю пропозиції на потужні сигнали з боку попиту, а також реалізація потенціалу попиту відбувається за ірраціональної системної організації бюджетних видатків та розміщення ресурсів, монетизація бюджетного дефіциту, відображаючись на зростанні цін, практично залишила сферу пропозиції інертною до інтеграції стимулів поживлення. Зростання попиту в державному секторі в рамках активних фіскальних та монетарних заходів, що об'єднувались у системі дефіцитного фінансування, дозволяло підтримувати нераціональні господарські рішення за рахунок перекидання інфляційно-податкового тягаря на суспільство.

Підпорядковані макроекономічній політиці процеси утворення боргу об'єднували в собі фіскальні та монетарні заходи. Це пов'язано з тим, що розширення внутрішніх активів НБУ компенсувало дефіцит податкових надходжень (емісія на покриття дефіциту) та тим, що інші заходи фінансувались за рахунок емісії, яка списувалася на державний борг. У результаті, намагаючись поживити ситуацію в реальному секторі, уряд проводив експансивну фіскальну та монетарну політику, через що інфляційний вибух посилив тенденції до розбалансування бюджету (ефект Олівера – Танзі), отже, дефіцитне фінансування перейшло на самостійно відтворювальну основу.

Враховуючи вищесказане, у початковій фазі трансформації боргова політика перебувала в безпосередньому зв'язку з фіскальною та монетарною та виступила чи не головним знаряддям, за допомогою якого матеріалізувались першочергові заходи з макрорегулювання.

Необхідність переведення макроекономічної політики в режим стабілізації зумовив перегляд ролі боргової політики в системі регулюючих заходів уряду.

Однак цей процес має свої особливості:

– у стабілізаційному періоді була здійснена спроба суттєво обмежити дефіцит бюджету з антиінфляційною метою. Однак фіскальну політику в цей період не можна визнати рестриктивною;

– важелі монетарного регулювання були підпорядковані цілям дефіцитного фінансування в тому розумінні, в якому фіскальний дисбаланс та структура покриття дефіциту слугували за перевагу грошової пропозиції центрального банку, який водночас, застосовуючи наявні монетарні інструменти, проводив яскраво виражену рестриктивну політику;

– інструментарій макроекономічної стабілізації, враховуючи досвід реалізації подібних програм з Бреттон–Вудськими інститутами, в цілому базується не стільки на рішеннях щодо державного боргу, скільки підпорядковує боргову політику завданням стабілізації, що врешті–решт визначає тенденції у сфері державної заборгованості;

– реалізація стабілізаційної політики якісно оновила систему взаємозв'язку між фіскальною і монетарною політикою, з одного боку, і з борговою політикою – з іншого. Це пов'язано із тим, що окремі чинники боргового утворення (зокрема, формування стабілізаційного валютного фонду та підтримка платіжного балансу) є безпосередньо підпорядкованими завданням стабілізації, а інші – пов'язані з розвитком боргових інструментів у ринковому напрямі – виявили себе як непрямі засоби проведення макроекономічної політики. Саме цим обумовлюється те, що починаючи зі стадії стабілізації в процесі трансформації заходи боргової політики, в міру розвитку ринково орієнтованих процесів зберегли свій безпосередній зв'язок з макроекономічними рішеннями та створили передумови для матеріалізації непрямого зв'язку з макроекономічною політикою.

У світовій практиці відомі програми макроекономічної стабілізації, в яких за основу обирається валютний курс (Польща, Естонія, Болгарія) або обсяг грошової маси (Україна, Російська Федерація, Латвія, Румунія) [2, с. 27]. Можна вважати, що в системі макроекономічної стабілізації, в якій грошова влада за орієнтир вбачає рівень валютного курсу, для підтримки його цільового значення необхідні значні міжнародні резерви для запобігання спекуляціям.

В Україні при здійсненні програми макростабілізації за основу було обрано грошову масу, однак саме з допомогою кредитного співробітництва з МВФ НБУ розпочав формувати значні активи та пасиви у валюті. Актуальні дані по структурі

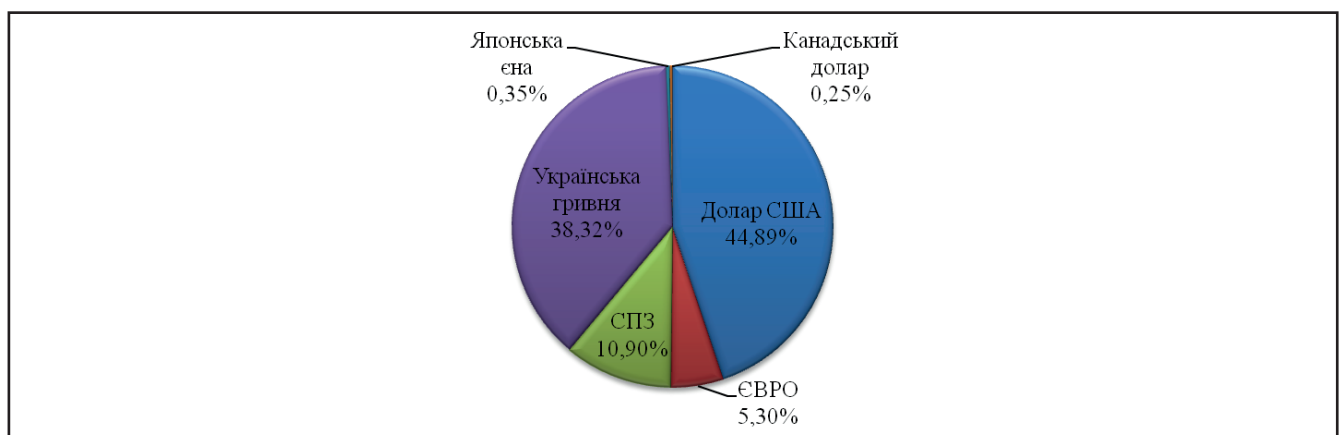


Рисунок 1. Схема формування тіньових фінансових потоків

державного та гарантованого державою боргу в розрізі валют погашення станом на 31.12.2014 зображено на рис. 1.

Опосередкований зв'язок боргової політики із заходами щодо макроекономічної стабілізації матеріалізувався у трансформації структури покриття бюджетного дефіциту. В результаті створення та емісії ринкових боргових інструментів передбачала заміну емісійних кредитів НБУ та формування державного внутрішнього боргу на якісно новій основі.

Здійснення макростабілізації, відображаючись на поглибленні реформ на мікрорівні, позначилось на уповільненні темпів безоплатного споживання енергоносіїв сектором державних підприємств за рахунок накопичення зовнішнього боргу.

Якщо в початковий період стабілізації економіки простежується домінування безпосереднього зв'язку боргової політики з макроекономічними заходами, то у постстабілізаційному періоді інструменти державних позик усе більше починають непрямим застосовуватись у регулюванні макроекономічних процесів при одночасному збереженні пануючої ролі запозичень держави за проведення фінансової політики.

З огляду на реалізацію стабілізаційної доктрини трансформації фінансова політика мала б носити стримуючий сукупний попит характер. Водночас фінансові рішення уряду в постстабілізаційній фазі реформ зіткнулись з дією такої закономірності переходу до ринку, як повторна дестабілізація фінансової системи (описаної М. Домбровським), що і визначило пануючу роль дефіцитного фінансування у цій політиці.

Намагання підвищити сукупний попит у перехідній економіці за допомогою дефіцитного фінансування, не вдаючись до фінансової рестрикції у постстабілізаційному періоді, намагаються на структурно-інституційні бар'єри. А. Зіденберг та Л. Хоффманн зауважують: «...як зазначив Корнаї ... кейнсіанські ефекти будуть актуалізованими лише після того, як остаточно утвориться суворе бюджетне оточення: доки ж «соціалістичне» спрямування урядових витрат у бік менш продуктивних секторів продовжуватиметься, такий ефект буде негативним» [4, с. 29]. Проведення м'якої фінансової політики, що базується на борговій експансії, безвідносно до системних заходів, які би мали позитивні макро- і мікроекономічні наслідки, посилюватиме розбалансованість процесів відтворення. В результаті цього канали передачі імпульсів з боку рішень, що приймаються в рамках стимулюючої фінансової політики, не тільки не зазнають становлення, а навпаки, посилюються тенденції їхньої дезінтеграції. Прояв ефекту витіснення, посилений відносно жорсткою монетарною політикою, відображається на відриві реального сектору від грошового та бюджетного.

Боргова криза в Україні, поступове зниження рівня первинного дефіциту та необхідність забезпечення первинного профіциту бюджету з метою призупинення зростання державного боргу накладає об'єктивні межі на експансивність фінансової політики. Перерозподіл податків на користь кредиторів та погашення державного боргу нівелюють стимулювання попиту навіть у короткостроковому періоді. У результаті мультиплікатор, дія якого викликається державними витратами, у кількісному виразі буде зменшуватись. Причому потреба в обмеженні експансивних рішень фінансової політики, актуалізуючись поступово і інтенсивністю формування первинного профіциту, матиме необхідний характер

саме тоді, коли в міру поглиблення трансформації економіка гіпотетично буде позитивно реагувати на стимулюючі імпульси з боку розширення та реорганізації витраток державного сектора. Проблема реорганізації бюджетних витраток також тісно пов'язана з трансформацією прямих субсидій економічним агентам у непрямі. Як показано у деяких дослідженнях, в міру становлення жорсткіших бюджетних обмежень на макrorівні у постстабілізаційному періоді за відсутності системних зрушень бюджетні обмеження на мікрорівні пом'якшуються [4, с. 118–131]. Тобто обмежувальні фінансові заходи на макrorівні втрачають свою дієвість, оскільки попит у непродуктивних секторах економіки підвищується. На наш погляд, об'єктивною межею в проведенні такої політики є потенціал нагромадження державного боргу. Враховуючи його вичерпання та необхідність забезпечення первинного профіциту бюджету і певного рівня соціальних трансфертів у структурі витраток бюджету. В цьому розумінні обмеження неефективного попиту в державному секторі компенсуватиметься зростанням граничної корисності при споживанні суспільних благ.

Монетарна політика як складова макроекономічного регулювання у міру посилення стабілізаційних тенденцій та поглиблення реформ вивільняється від безпосереднього зв'язку із борговою політикою. Перехід до фінансування дефіциту бюджету за рахунок позик на ринку, послаблюючи емісійну активність НБУ, якісно оновив взаємозалежність між приростом грошової маси та інфляцією, що має фундаментальне значення для монетарного регулювання макропроцесів.

Розвиток ринку державних цінних паперів у рамках наближення боргової політики до ринкових стандартів якісно оновив інструментальний апарат монетарної політики.

У цьому аспекті взаємозв'язку боргової політики із монетарною можна виділити такі тенденції:

- по-перше, Національний банк України отримав можливість реорганізувати систему рефінансування комерційних банків, запроваджуючи у практику монетарного регулювання операції РЕПО та ломбардне кредитування;

- по-друге, у процесі розвитку вторинного ринку державного боргу НБУ отримав можливість проводити операції на відкритому ринку, опосередковано впливаючи на динаміку процентних ставок та динаміку грошової маси. Як показують деякі дослідження [5, с. 365–378], саме операції на відкритому ринку в системі регулюючих заходів центральних банків у трансформаційних економіках Центральної Європи справляють найвідчутніший вплив на поведінку банків;

- по-третє, створення ринку державних цінних паперів дало можливість НБУ контролювати банківську ліквідність, мінімізуючи надлишкові резерви, через що обмежувався доступ спекулятивного капіталу на валютний ринок, а дозвіл банкам формувати частину обов'язкових резервів за рахунок активів, розміщених у ОВДП, з одного боку збільшив привабливість останніх, а з іншого – полегшував банкам тягар по резервуванню;

- по-четверте, динаміка ставок доходності на ринку державного боргу стала визначальним індикатором стану грошового сектору, позбавляючи цих властивостей облікову ставку НБУ, на яку, однак, вона орієнтувалася практично до часу зміни боргової політики щодо внутрішніх запозичень;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– по–п'яте, лібералізація доступу нерезидентів до торгів на первинному та вторинному ринку ОВДП дозволила НБУ розширювати міжнародні активи та покривати суттєву частину дефіциту поточного рахунку платіжного балансу;

– по–шосте, формування резервів за рахунок запозичень Міністерства фінансів України давало можливість органам грошової влади в Україні послабити залежність від стабілізаційних кредитів МВФ, принаймні у короткостроковому періоді.

Незважаючи на розширення операційних можливостей монетарного регулювання з допомогою операцій на ринку державних запозичень, боргова експансія призвела не тільки до суперечностей між монетарною та фіскальною політикою, а й до суперечностей у системі грошово–кредитного регулювання на макроекономічному рівні. Зазначене є закономірністю практично більшості країн з перехідною економікою, в яких спостерігається реальна ревальвація на тлі дефіцитів у державному секторі, що супроводжується пом'якшенням грошово–кредитної політики [6, с. 100–121]. Однак інтенсивність прояву згаданих суперечностей корелює з інтенсивністю державних запозичень.

По–перше, незважаючи на м'яку фіскальну політику в постстабілізаційному періоді, яка тягнула за собою розширення грошової бази центрального банку, політика валютного курсу носила здебільшого стабілізаційний характер.

По–друге, як правило, у перехідній економіці, та особливо в країнах, де мала місце стабілізація, в якій за основу обирався приріст грошової маси, центральні банки за вибір тактичних цілей монетарної політики обирають безпосередньо грошову базу та валютний курс, а при таргетуванні грошової маси як проміжного орієнтира враховують динаміку грошової бази та рівень грошового мультиплікатора.

Враховуючи те, що вкладення в державні цінні папери практично безризикові і ставки доходності по них у перехідній економіці вищі за світові, саме боргова експансія уряду є тим фактором, який приводить у дію механізм переливу спекулятивного капіталу. Україна не одна країна, яка з цим зіткнулась, і прояв цього явища відбувається в міру посилення інтеграції фінансових ринків трансформаційних систем у світові.

Так, в Україні інтенсивна пропозиція ОВДП на ринку, підштовхуючи процентні ставки, привабила капітал нерезидентів. Це, своєю чергою, збільшувало попит на гривню і уне–

можливило проведення політики помірної номінальної девальвації з метою підтримки зовнішньої рівноваги. При цьому навіть за зниження процентних ставок на ринку іноземний капітал був приваблений стабільним валютним курсом, що забезпечувало високу доходність ОВДП у валюті. Підтримка стабільного, по суті фіксованого, валютного курсу з боку НБУ при запровадженні гривні носила неформальний характер і мала пропагандистське значення; при оголошенні валютного коридору НБУ офіційно зобов'язувався підтримувати стабільність номінального валютного курсу. Тому приплив капіталу на ринок ОВДП призводив до зайвої його ревальвації, а намагаючись послабити цей процес, НБУ розширював грошову базу за рахунок формування зовнішніх активів, що дуже добре ілюструє рис. 2.

За припливу капіталу на ринок ОВДП НБУ не намагався стерилізувати розширення зовнішніх активів.

Відплив капіталу з ринку ОВДП при збереженні за рівнем валютного курсу як тактичної, так і проміжної цілі монетарної політики автоматично ретранслявалося на необхідності переведення її у режим рестрикції. Однак підвищення процентної ставки та доходності на ринку державного боргу не могло протистояти відпливу капіталу.

Формальний аналіз взаємозв'язку боргової політики з відтворювальною дозволяє стверджувати, що він матиме безпосередній характер за адекватної моделі управління розміщенням мобілізованих у позику ресурсів, у всіх інших випадках – непрямий.

У цьому розумінні перший випадок демонструє корелятивність зв'язку між приростом державного боргу, як наслідку дефіциту, та пропозицією суспільних благ або споживчого, або капітального характеру. В Україні зростання державного боргу не опосередковувало зростання обсягів продуктивних інвестицій. Споживання державного сектору, що зосереджувалось за допомогою інструментів дефіцитного фінансування, носило виключно поточний характер, оскільки капітальні видатки є набагато меншими за обсяг дефіциту.

Здійснення капітальних видатків має ґрунтуватися не на основі стандартів індустріального суспільства, згідно з якими при борговому фінансуванні потреб держави суспільство не збіднюється тільки за рахунок приросту фіксованих активів (економіки), а на основі тенденцій становлення постіндустрі–

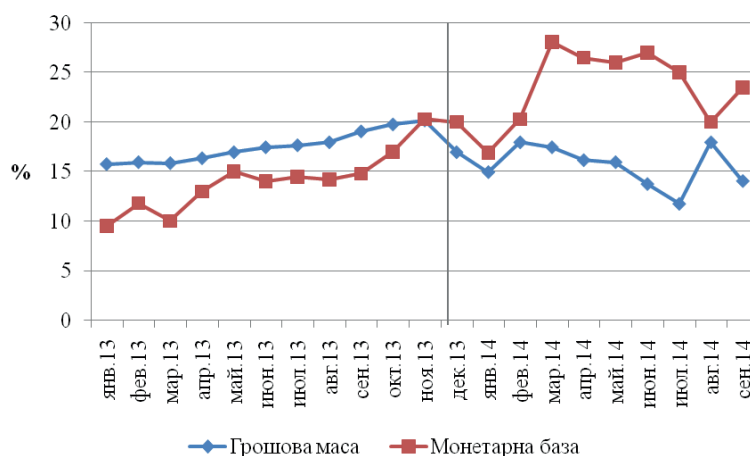


Рисунок 2. Приріст грошової маси та монетарної бази в 2013–2014 роках [7]

альної цивілізації. Це, як показано у дослідженні В. Андрущенка [8, с. 66–70], вимагає оновлення методології визначення інвестиційних витрат на основі віднесення до них видатків на НДДКР та фундаментальні дослідження, інвестицій у «людський капітал» тощо, корисність яких буде споживатися і теперішнім, і майбутнім поколіннями. Враховуючи вищесказане, здійснення боргової політики на макrorівні має щільніше детермінувати реструктуризацію мікрорівня, стимулюючи роль інноваційних аспектів розвитку в процесі трансформації.

Видатки держави, знаходячись із запозиченнями уряду в системному зв'язку, безпосередньо впливають на той чи інший тренд споживання та нагромадження в залежності від структури бюджетних витрат та розміщення, мобілізованих у борг, ресурсів. Однак державні видатки, стимульовані запозиченнями уряду, окрім своєї яскраво вираженої зорієнтованості на поточне споживання є чинником, який більшою мірою, як показано в дослідженні І. Радіонової, впливає на стан зовнішньої рівноваги, ніж на стан внутрішньої [9, с. 10–15].

Підтримання номінального валютного курсу зі стабілізаційною та антиінфляційною метою теоретично само собою виступає як чинник, що стимулює споживання. Окрім того, що валютний курс є фактором впливу на домінування споживання у відтворювальних пропорціях, необхідно врахувати те, що він є суттєвим елементом у системі зв'язку вітчизняної продуктивності факторів та рівня цін з міжнародними. Як показують деякі дослідження [10, с. 68–77], на початку трансформації в Україні реакцією на низький рівень продуктивності праці, вираженої обсягом ВВП на душу населення, та цін, відносно аналогічних показників у США, природно компенсувався заниженим валютним курсом.

Висновки

Взаємозв'язок між борговою політикою та заходами з макрорегулювання впродовж трансформації має стійкий та постійний характер, а використання тих чи інших інструментів управління державним боргом, з одного боку, є можливим виключно за певного спрямування макрополітики, а з іншого – вони є елементами в системі заходів з її реалізації. У до-стабілізаційній фазі трансформації боргова політика синтезує в собі експансивні рішення грошової та фіскальної влади, а безпосередній зв'язок між ними опосередковує розширення попиту в державному секторі та збереження м'яких бюджетних обмежень для мікроодиниць; у стабілізаційній фазі взаємозв'язок між фіскальною і монетарною та борговою політикою набуває все більше непрямого характеру, однак є безпосереднім у тій частині цілей запозичень, що підпорядковані створенню макростабілізаційного механізму трансформації; у постстабілізаційному періоді роль непрямого взаємозв'язку боргових заходів з фіскальними та монетарними рішеннями

посилюється, однак відсутність глибокої мікрореструктуризації та глибоких системно-структурних реформ зумовлюють погіршення макроекономічного стану системи, через що вектор державних запозичень знову тяжіє до сфери формування механізму стабілізації. У постстабілізаційний період особливо гостро проявляються суперечності: по-перше, між експансивною фіскальною та відносно стриманою монетарною політикою, через що підтримання валютного курсу та інфляції на рівноважному рівні має місце за більш високих процентних ставок; по-друге, посилюються суперечності всередині системи фіскальної політики (обмежувальна податкова політика та стимулююча видаткова) та монетарної (за інтенсивних внутрішніх запозичень та обмеженого доступу до зовнішніх ринків намагання підтримувати на цільовому рівні грошову масу та валютний курс виявляється неможливим та призводить до посилення рестрикції кредиту). Одним із наслідків такої ситуації є формування споживчо орієнтованих відтворювальних пропорцій ВВП.

Список використаних джерел

1. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду. Уроки для України. – К.: Основи, 1996. – 345 с.
2. Бофингер П., Флассбек Г., Хоффманн Л. Экономика ортодоксальной монетарной стабилизации: пример России, Украины и Казахстана // Вопросы экономики. – 1995. – №12. – С. 26–44.
3. Статистичні матеріали по стану державного та гарантованого державою боргу України за станом на 31.12.2014 // Міністерство фінансів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Зіденберг А., Хоффманн Л. Україна на роздоріжжі. Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ. – К.: Фенікс, 1998. – 477 с.
5. Piotrowska M. The Role of Polish Banks in Monetary Policy // Global Trends and Changes in East European Banking. – Poland, Krakow. – 1998. – P. 365–378.
6. Попов В. Уроки валютного кризиса в России и других странах // Вопросы экономики. – 1999. – №6. – С. 100–122.
7. Монетарний огляд за січень–вересень 2014 року // Національний банк України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
8. Андрущенко В. Західні технології диверсифікації та інтенсифікації інвестицій // Матеріали Четвертої міжнародної конференції «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: інвестиційні аспекти». Ялта – Форос. 1999. – Тернопіль: ТАНГ, 1999. – С. 66–70.
9. Радіонова І.Ф. Макроекономічні засади розподілу ролей між Міністерством фінансів і Національним банком // Фінанси України. – 1999. – №2. – С. 10–15.
10. Меламед М. Структурно ценовые пропорции и проблемы экономического роста в Украине: аспекты анализа // Финансовые риски. Аналитический обзор. – 1998. – №2. – С. 68–77.

Перспективи діяльності саморегулювальних організацій на ринку кредитної кооперації в Україні

Стаття присвячена діяльності саморегулювальних організацій як складової частини системи регулювання фінансового ринку. Проаналізовано моделі саморегулювання, які сформувалися у світовій практиці, та можливості їх застосування на ринку кредитної кооперації України. Запропоновано основні рекомендації щодо створення саморегулювальної організації кредитних спілок та делегування їй окремих повноважень державного регулятора.

Ключові слова: система кредитної кооперації, саморегулювання, делегування повноважень, асоціація кредитних спілок, стабілізаційний фонд.

Перспективы деятельности саморегулируемых организаций на рынке кредитной кооперации в Украине

Статья посвящена деятельности саморегулируемых организаций как составляющей части системы регулирования финансового рынка. Проанализированы модели саморегулирования, сформировавшиеся в мировой практике, и возможности их применения на рынке кредитной кооперации Украины. Предложены основные рекомендации по созданию саморегулируемой организации кредитных союзов и делегирования ей отдельных полномочий государственного регулятора.

Ключевые слова: система кредитной кооперации, саморегулирование, делегирование полномочий, ассоциация кредитных союзов, стабилизационный фонд.

Prospects of activity self-regulatory organizations in the market of credit cooperatives in Ukraine

The article is devoted to the activities of self-regulatory organizations as part of the system of regulation of the financial market. Analyzed models of self-regulation, that have emerged in world practice, and their possible application in the market of credit cooperatives in Ukraine. The proposed main recommendations for creating a self-regulatory organization of credit unions and delegating to her certain powers of the state regulator.

Key words: cooperative credit system, self-regulation, the delegation of authority, association of credit unions, stabilization fund.

Постановка проблеми. На сьогодні проблема оптимізації управління різними галузями економіки є досить актуальною. Проведення адміністративної реформи, що передбачатиме скорочення кількості контролюючих органів, усунення надлишкових та дублюючих функцій та відповідно зменшення витрат державного бюджету, є одним з основних завдань сучасного українського суспільства на шляху до Європейського співтовариства.

При цьому необхідно забезпечити такий рівень нагляду та контролю за всіма вітчизняними галузями та ринками, який би позитивно вплинув на ефективність їх функціонування, сприяв подальшому розвитку та викликав довіру з боку інвесторів.

Одним зі способів розв'язання цього завдання може бути активне залучення до системи регулювання саморегулювальних організацій (СРО).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці саморегулювання, зокрема на фінансовому ринку, присвячено багато публікацій вчених, державних службовців та спеціалістів ринку. Серед науковців та практиків, які займалися дослідженням даної проблеми, М.О. Бурмака, Ж.Б. Гарбар, І.І. Рекуненко, Є.П. Бондаренко, К.Г. Отченаш, С.В. Міщенко, В.П. Левченко, С.О. Погрібний, Ю.М. Гавриленко та інші. Однак, незважаючи на значну кількість статей та публікацій, питання щодо діяльності саморегулювальних організацій на ринку кредитної кооперації як важливої складової частини фінансового ринку України лишається недостатньо дослідженим і потребує подальшого детального вивчення.

Метою статті є дослідження явища саморегулювання, можливостей його застосування та подальшого впливу на стан вітчизняного ринку кредитної кооперації.

Виклад основного матеріалу. На даний час кредитні спілки, які за своєю чисельністю займають суттєве місце на вітчизняному фінансовому ринку, переживають складні часи.

Серед основних проблемних питань, які стосуються їхньої діяльності, можна назвати недосконалість законодавства, недостатній рівень капіталізації, відсутність діючої інфраструктури, недовіра населення, низький рівень професійної кваліфікації співробітників, слабкий рівень менеджменту й технічної оснащеності переважної більшості кредитних спілок тощо. Проте найголовнішою проблемою системи кредитної кооперації в Україні є недостатня підтримка з боку держави та відсутність ефективних інструментів регулювання кредитних спілок, зокрема тих, що стосуються рефінансування/фінансового оздоровлення та гарантування/страхування вкладів їх членів. Як наслідок, останнім часом з'явилися заклики взагалі припинити діяльність кредитних спілок, оскільки процес погіршення ситуації у секторі кооперативного кредитування тільки стрімко прискорюється [1].

Станом на 31.12.2013 до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 624 кредитні спілки та 614 їх відокремлені підрозділи, членами яких є 980,9 тис. осіб. У кількісному вимірі кредитні займають 30% (624 од.) від загальної кількості небанківських фінансових уста-

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок за 2008–2013 роки*

Показник	Рік						Темп приросту, %				
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2009 до 2008	2010 до 2009	2011 до 2010	2012 до 2011	2013 до 2012
Кількість кредитних спілок (далі – КС), од.	829	755	659	613	617	624	- 8,9	- 12,7	- 7,0	0,7	1,1
Кількість членів КС, тис. осіб	2669,4	2190,3	1570,3	1062,4	1095,9	980,9	- 17,9	- 28,3	- 32,3	3,2	- 10,5
Кредити, надані КС своїм членам, млн. грн.	5572,8	3909,1	3349,5	2237,4	2531,0	2349,1	- 29,9	- 14,3	- 33,2	13,1	- 7,2
Внески (вклади) членів КС на депозитні рахунки, млн. грн.	3951,1	2959,3	1945,0	1185,5	1287,5	1330,1	- 25,1	- 34,3	- 39,0	8,6	3,3
Активи, млн. грн.	6064,9	4218,0	3432,2	2386,5	2656,9	2598,8	- 30,5	- 18,6	- 30,5	11,3	- 2,2
Капітал, млн. грн.	1714,0	765,8	1117,3	942,9	1088,7	1055,6	- 55,3	45,9	- 15,6	15,5	- 3,0

* Джерело: складено на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг, Уповноважений орган) [2].

нов. У той час як частка ломбардів становить 23% (479 од.), страхових компаній – 20% (414 од.), фінансових компаній – 18% (377 од.), недержавних пенсійних фондів та інших кредитних установ – по 4% (81 од. та 85 од. відповідно).

Порівняно з іншими небанківськими установами за обсягами активів кредитні спілки займають суттєве місце, що свідчить про їхній значний потенціал на ринку фінансових послуг. Станом на 31.12.2013 активи кредитних спілок становили 2598,8 млн. грн., активи недержавних пенсійних фондів – 2089,8 млн. грн., активи ломбардів – 1518,6 млн. грн.

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок наведена у таблиці.

Як видно із таблиці, протягом 2008–2011 років основні показники діяльності кредитних спілок суттєво зменшилися. Це пояснюється, перш за все, наслідками проявів фінансової кризи. Проте не слід говорити лише про зміни зовнішнього середовища (девальвацію гривні, зміни у структурі платіжного балансу та експорту країни, зниження рівня зовнішніх запозичень, погіршення якості банківських активів та матеріального становища громадян). Необхідно звернути увагу і на внутрішні фактори, які дали про себе знати після прояву зовнішніх. Відсутність жорсткого законодавчого поля, неналежний нагляд та регулювання з боку державних органів, недостатня увага кредитних спілок до можливих ризиків або ж взагалі її відсутність призвели до розбалансування системи кредитної кооперації, наслідки якого не вдалося подолати дотепер.

І хоча за підсумками 2012 року на ринку кредитної кооперації відбулося поживлення та зростання всіх показників діяльності кредитних спілок, за підсумками 2013 року більшість основних показників знову погіршилися. Це свідчить про те, що даний ринок є нестабільним, а сучасні методи державного регулювання не дозволяють ефективно впливати на процеси, які на ньому відбуваються.

За даними Нацкомфінпослуг, за 2013 рік департаментом регулювання та нагляду за кредитними установами та бюро кредитних історій було проведено 78 перевірок піднаглядних установ, з яких: 57 – це перевірки кредитних спілок (у 2012 році – 43 перевірки). Це означає, що із загальної кількості кредитних спілок перевірено діяльність лише 9% [3; 4]. Отже, цілком імовірно, що діяльність кредитної спілки може не перевірятися протягом тривалого часу (один раз на 3–5 років) або взагалі жодного разу з моменту реєстрації. Разом із тим такі кредитні спілки можуть мати діючі ліцензії і активно

залучати внески (вклади) своїх членів на депозитні рахунки. При цьому гарантування повернення цих коштів на державному рівні не здійснюється. Неefективним є і пруденційний нагляд за кредитними спілками, адже аналіз звітних даних один раз на квартал не дає змоги вчасно виявити загрозові явища у діяльності кредитних спілок, а системи раннього попередження не існує.

Крім того, відсутні механізми стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок, повноцінний і сучасний інформаційно-звітний обмін між Нацкомфінпослуг та кредитними установами (подання звітності, інформування про зміни у нормативно-правовій базі, розробка нових рекомендацій тощо).

Одним зі способів розв'язання ситуації, що склалася на ринку кредитної кооперації, а також виведення кредитних спілок із кризового стану може стати саморегулювання, тобто делегування відповідними державними органами частини своїх повноважень самим учасникам ринку та їх об'єднанням – саморегулювним організаціям (далі – СРО).

СРО у світовій практиці визнають підприємницькі асоціації, добровільні об'єднання, які встановлюють для своїх членів формальні правила у веденні бізнесу та діють у національному масштабі і визнані державою як основні представники професійного співтовариства в галузі надання фінансових послуг [5].

Такі установи не лише справляють вагомий вплив на підтримання стабільності функціонування установ відповідного сектору, а й здатні більш оперативно реагувати на виникнення кризових явищ та ефективно їх долати порівняно з органами державної влади.

І хоча деякі науковці стверджують, що саморегулювання включає в себе процеси і самоврядування, і державне управління, більшість наполягає, що саморегулювання виступає як доповнення державного регулювання соціального життя суспільства і не може претендувати на повне витіснення державного регулювання в окремих сферах, адже є формою непрямого і неформального регулювання [6].

У будь-якому випадку СРО у світовій практиці є невід'ємною складовою регуляторної системи на фінансовому ринку. Цілі саморегулювання полягають у збереженні цілісності фінансових ринків, їх прозорості та ефективності, забезпеченні фінансової стабільності, зменшенні системних ризиків та захисті інтересів інвесторів [7].

Питання діяльності саморегульованих організацій в Україні не можна назвати новим. У чинному законодавстві можна зустріти визначення СРО, виокремити основні функції та загальні засади діяльності, проте основною проблемою розвитку саморегульованих організацій в Україні є відсутність відповідного спеціального закону.

Разом із тим поняття та функції СРО наводяться у законах, що регулюють той чи інший ринок: ринок цінних паперів, ринок фінансових послуг тощо.

Так, відповідно пункту дев'ятого статті 1 Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» СРО – це неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг. Законами України з питань регулювання ринків фінансових послуг можуть бути передбачені додаткові повноваження, які можуть делегуватися саморегульованим організаціям [8].

Що стосується саме ринку кредитної кооперації, то відповідно до частини сьомої статті 24 Закону України «Про кредитні спілки» за рішенням Уповноваженого органу однієї з всеукраїнських асоціацій кредитних спілок може бути надано статус саморегульованої організації кредитних спілок – членів асоціації.

СРО кредитних спілок у межах та в порядку, визначених Уповноваженим органом, має право: розробляти разом із кредитними спілками програми їх фінансового оздоровлення та контролювати виконання цих програм; здійснювати методичне забезпечення діяльності кредитних спілок; здійснювати навчання та сертифікацію фахівців кредитних спілок; розробляти і впроваджувати правила поведінки кредитних спілок на ринках фінансових послуг; проводити збір, узагальнення та попередній аналіз фінансової звітності кредитних спілок; здійснювати інші функції відповідно до статусу саморегульованої організації [9].

Статут та внутрішні положення СРО кредитних спілок у частині здійснення функцій, делегованих Уповноваженим органом, підлягають погодженню з його боку. Уповноважений орган здійснює моніторинг реалізації делегованих ним саморегульованої організації кредитних спілок функцій і у разі необхідності має право припиняти або відкликати відповідні повноваження включно до позбавлення асоціації кредитних спілок статусу саморегульованої організації [9].

СРО кредитних спілок у межах функцій, делегованих Уповноваженим органом, здійснює регуляторну діяльність з урахуванням вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [9].

Слід зазначити, що у 2010 році у Верховній Раді України був зареєстрований проект Закону України «Про внесення змін та доповнень до Закону України «Про кредитні спілки» [10], в якому визначалися умови, порядок створення, джерела фінансування СРО, основні її завдання та функції, проте на даний час він чинності не набрав. Умови та порядок делегування окремих повноважень регулятора одній із всеукраїнських асоціацій кредитних спілок визначені Положенням

про делегування Нацкомфінпослуг, окремих повноважень однієї з всеукраїнських асоціацій кредитних спілок, затвердженим розпорядженням Держфінпослуг від 03.10.2006 №6280 та зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 02.11.2006 за № 1186/13060 [11].

Загалом, засади діяльності СРО кредитних спілок визначені, проте немає єдиної концепції регулювання СРО на законодавчому рівні, і, як наслідок, єдина модель саморегулювання також відсутня.

На сучасному етапі у західній правовій доктрині виділяється дві основні моделі саморегулювання: американська модель (характерна для США) і європейська (характерна для країн Європейського Союзу).

Американська модель саморегулювання заснована в більшій мірі на індивідуальній свободі і найменшому державному втручанні. Така специфіка саморегулювання обумовлена традиціями регулювання як такого, яка сформувалася у США ще за часів прийняття Конституції: тоді батьки-засновники висловили глибоку стурбованість з приводу державного втручання і запропонували серйозні конституційні обмеження етатизму¹. Економічне регулювання відображає цю концепцію, віддаючи перевагу природнім законам дії попиту та пропозиції, та зведенню державного регулювання до мінімуму. Як наслідок, саморегулювання має більшу вагу. Воно є автономним і майже не передбачає додаткового контролю над діями саморегульованих організацій з боку держави. Влада лише здійснює моніторинг і консультує суб'єктів економічної діяльності, встановлюючи загальні рамки їх поведінки. Вчені пов'язують виникнення такої моделі саморегулювання також із відомою так званою «доктриною державної діяльності», яка передбачає наявність широкого спектру свобод у приватноправовому регулюванні і обмежує дії державних органів [6].

Так, наприклад, правила поведінки, розроблені саморегульованими організаціями, не погоджуються з державними органами, хоча повинні враховувати вимоги законів та підзаконних актів. Це призводить до того, що можливі випадки прийняття правил і норм, положення яких виходять за рамки правових вимог або встановлені в областях, де відсутні відповідні закони [5].

Зазначимо, що за такої моделі фактично відсутня система обов'язкової звітності саморегульованих організацій перед контролюючими органами. Контроль за дотриманням учасниками прийнятих норм, а також застосування відповідних заходів впливу у разі їх порушення, здійснюється самою саморегульованою організацією.

Європейська модель саморегулювання пов'язана з доктриною держави загального добробуту, відповідно до якої держава покликана не тільки гарантувати права і свободи приватних осіб, а й забезпечувати загальний добробут. Цю модель у західній правовій науці також іменують моделлю сорегулювання/співрегулювання, в якій саморегулювання є доповненням державного регулювання і навпаки [6].

За такої моделі держава делегує окремі повноваження саморегульованим організаціям з метою досягнення певних загальносоціальних цілей, при цьому остаточно не усуває своїх повноважень стосовно регулювання відповідної галузі. Держава при-

¹ Етатизм – напрям політичної думки, який розглядає державу як найвищий результат і мету суспільного розвитку. Етатизація – посилення втручання держави в економічне і політичне життя.

ймає певні законодавчі рамки саморегулювання, в яких можуть діяти саморегулювнi організації, проте вона лишає за собою право переглядати правила і норми, розроблені саморегулювними організаціями з метою дотримання публічних інтересів [6].

При цьому виникають вимоги обов'язкового членства суб'єктів професійної діяльності у саморегулювнi організації, страхування відповідальності спричинення шкоди третім особам членами саморегулювнi організації (створення компенсаційних фондів) тощо [5].

Європейська модель саморегулювання передбачає можливість встановлення прямого державного регулювання у тих сферах, в які раніше були делеговані повноваження саморегулювним організаціям [6].

На сучасному етапі виокремлюють третю модель саморегулювання – змішану, яка містить у собі елементи двох названих моделей і застосовується у деяких країнах у своєрідному гібридному вигляді. Така модель застосовується у випадку, коли дотримання норм саморегулювання еквівалентне дотриманню норм законодавства. Вона не передбачає ні обов'язкового членства, ні обов'язкового дотримання норм. Можлива перевірка дотримання членами встановлених норм і застосування санкцій відносно організацій, що не дотримують ці норми. Іншим варіантом можуть бути правові санкції, що вживаються у звичайному порядку [5]. Тобто застосування заходів впливу за недотримання встановлених вимог здійснюється відносно самих саморегулювних організацій.

При змішаній моделі саморегулювання держава бере активну участь при здійсненні контролю за ефективністю схем з метою забезпечення їх відповідності регулятивним цілям законів, які вони замінюють. А у разі невдачі у сфері саморегулювання держава змушена втрутитися у ситуацію [5].

Для системи кредитної кооперації України більш прийнятною можна вважати європейську модель, у якій саморегулювання є доповненням державного регулювання і навпаки. Важливим можна назвати й той момент, що членство у СРО усіх учасників відповідного сектору є обов'язковим, а Уповноважений орган у разі неефективності діяльності СРО може відкликати делеговані повноваження.

Сьогодні в Україні існує три організації, яким може бути надано статус СРО кредитних спілок: Національна асоціація кредитних спілок України (НАКСУ), заснована у 1994 році, Всеукраїнська асоціація кредитних спілок (ВАКС), заснована у 2003 році, та Всеукраїнська асоціація кредитних спілок військовослужбовців та працівників силових відомств (ВАКСВУ), заснована у 2004 році. Слід зазначити, що нині найбільш активну діяльність на ринку кредитної кооперації здійснюють ВАКС та НАКСУ.

Зазначені асоціації є установами представницького типу, основними функціями яких є консультування кредитних спілок з фінансових, правових та бухгалтерських питань; участь в розробці та лобюванні повноцінного законодавства для кредитних спілок України; захист інтересів кредитних спілок та їх членів перед центральними та місцевими органами виконавчої влади; вивчення та узагальнення передового досвіду роботи кредитних спілок; розробка внутрішніх операційних стандартів з метою уніфікації діяльності кредитних спілок-членів; пропаганда ідей фінансової кооперації серед широких верств населення України тощо.

Чинним законодавством не передбачено обов'язкове членство кредитних спілок в асоціаціях, а тому із загальної кількості кредитних спілок членами асоціацій є 396, тобто 63%. Станом на 31.12.2013 ВАКС представляє інтереси 257 кредитних спілок (41% від загальної кількості), а членами НАКСУ є 139 кредитних спілок із різних областей, що складає 22% від загальної кількості кредитних спілок в Україні. Решта – 228 кредитних спілок (майже 37% від загальної кількості) не є членами жодної із асоціацій. Ураховуючи зазначене, можна припустити, що дані кредитні спілки не підтримують належного рівня стандартизації, комунікації та контролю з боку системи, а тому ступінь ризику для їх членів є значно вищим.

Обидві асоціації діють на ринку досить давно і вже встигли організувати певне сервісне середовище для своїх членів-учасників, що може стати фундаментом для подальшої роботи СРО. Так, наприклад, ВАКС активно співпрацює з добровільним об'єднанням кредитних спілок «Програма захисту вкладів», учасником якого може стати будь-яка кредитна спілка, аудиторською фірмою «ABC-Центр» та міжнародною благодійною організацією «Український освітній центр реформ». При НАКСУ створено Стабілізаційний фонд, Центральний резерв ліквідності, Фонд технічної допомоги, програма «Старт», а також постійне друковане видання «Бюлетень кредитних спілок України».

Отже, на ринку кредитної кооперації частково створені умови для діяльності СРО. Обидві асоціації добре знайомі з даним сегментом, максимально наближені до нього і знають на практиці головні проблемні питання, а також мають свої пропозиції щодо комплексного їх вирішення.

На нашу думку, надання такого статусу одній з асоціацій має стати виваженим кроком на шляху перебудови системи кредитної кооперації. Необхідно врахувати не лише кількість об'єднаних навколо асоціації кредитних спілок, а й наявність та ефективність функціонування установ сервісної інфраструктури у їх структурі, загальну успішність членів асоціації, кількість кредитних спілок-учасниць, які стали банкрутами, наявність достойної програми/стратегії для подальшої діяльності, а також початкового фінансового фундаменту.

Оскільки такий статус може отримати лише одна організація і перед нею основним завданням має стати захист прав споживачів фінансових послуг – членів кредитних спілок, то засновниками СРО мають стати всі кредитні спілки, які на момент її створення матимуть діючі ліцензії на залучення внесків (вкладів) на депозитні рахунки, а не 30% як це визначено чинним законодавством [11]. У подальшому обов'язковою умовою для отримання такої ліцензії має стати членство у СРО. Кредитні спілки, які не матимуть відповідної ліцензії і не плануватимуть її отримати у майбутньому, протягом визначеного уповноваженим органом часу повинні будуть отримати членство у СРО кредитних спілок, сплачувати внески та звітувати відповідно до визначених СРО вимог. За учасниками СРО кредитних спілок лишається право участі в інших об'єднаннях кредитних спілок (всеукраїнських, обласних тощо).

На початковому етапі функціонування СРО спільно з державним регулятором має здійснювати регулювання та нагляд за діяльністю кредитних спілок (перевірки, пруденційний нагляд). Крім того, СРО повинна мати повноваження щодо проведення щорічної аудиторської перевірки кредитних спілок, навчання фахівців, видавничої діяльності (публікація фінансо-

вої звітності КС), взаємодіяти з державним регулятором щодо розробки уніфікованих процедур надання послуг та ведення документації, а також займатися врегулюванням спорів між кредитними спілками та їх членами (арбітраж для кредитних спілок), що значно зменшить навантаження на його апарат та надасть змогу більш детально підходити до кожного окремого випадку. Згодом повноваження щодо перевірок та пруденційного нагляду можуть бути повністю передані СРО.

Разом із тим за прикладом Литви при СРО необхідно запровадити здійснення моніторингу діяльності кредитних спілок через систему типу AKIS (OKO), яка дає змогу переглядати та аналізувати індивідуально показники будь-якої кредитної спілки, а саме: основні показники діяльності, рейтинги, баланс дня, звіти для регулятора, структура кредитів, депозитів, активів та пасивів, середньозважені процентні ставки, структура пайовиків, зведена інформація платіжних карток, якість боргового портфеля тощо. Крім того, за допомогою системи можна порівнювати кредитні спілки між собою за показниками, порівнювати показники кредитної спілки із середньостатистичними показниками всієї системи, графічно зображувати показники тощо. Доступ до інформації повинні мати всі установи системи кредитної кооперації, крім кредитних спілок (вони лише ведуть та вносять інформацію про свою діяльність). Доступ до даної системи повинен мати і регулятор. Це дасть змогу усунути бюрократичний обов'язок кредитних спілок щоквартально надсилати звіти у паперовому та електронному вигляді, а також дозволить більш оперативно реагувати на зміни у показниках діяльності кредитних спілок.

СРО з визначеною періодичністю готуватиме та надаватиме державному регулятору звіти індивідуального моніторингу кредитних спілок та моніторингу всієї кооперативної системи. Зміст, строки та порядок подання звітів встановлюється самим Уповноваженим органом. Фінансування статутної діяльності СРО має здійснюватися за рахунок внесків її учасників (вступних, періодичних, цільових, добровільних) та інших джерел, не заборонених законодавством.

Державний регулятор, який делегував частину своїх повноважень СРО кредитних спілок, має займатися виключно веденням Державного реєстру фінансових установ (реєструє кредитні спілки та їх відокремлені підрозділи), видавати та переоформляти ліцензії, спільно з СРО розробляти зміни до нормативно-правової бази кредитних спілок. У випадку отримання повідомлення від СРО про появу загрозованої ситуації із піднаглядними установами спеціалісти регулятора можуть бути залучені до проведення спільної перевірки. Крім того, право застосування заходів впливу до кредитних спілок має лишитися за регулятором.

Слід звернути увагу на те, що створення СРО є одним із кроків перебудови вітчизняної системи кредитної кооперації. Крім СРО, необхідно створювати й інші установи кредитної кооперації: регіональні об'єднані кредитні спілки (одна ОКС у кожній області, при якій діятиме стабілізаційний фонд) та об'єднану кредитну спілку національного рівня, при якій функціонуватиме фонд гарантування внесків (вкладів) членів кредитних спілок на депозитні рахунки.

Отже, створення СРО на ринку кредитної кооперації є актуальним питанням і, незважаючи на значну критику (недосконала правова система України, система державного регулювання практично не передбачає можливості застосу-

вання саморегулювання, незначний досвід діяльності таких організацій тощо), заслуговує на увагу з боку держави.

Діяльність СРО має свої переваги у порівнянні з державним регулюванням, а саме: забезпечення відповідальності та прозорості діяльності учасників, застосування спеціалізованих знань на ринку кредитної кооперації та фінансування його розвитку, миттєве реагування на виникнення кризових явищ, більш детальний розгляд звернень громадян з подальшим врегулюванням скарг та претензій споживачів, постійна методична підтримка учасників та інформування про зміни у законодавстві. Разом із тим саморегулювання має певні ризики, зокрема корисливій дії СРО, які можуть бути спрямовані на роботу в інтересах своїх учасників, а не в інтересах третіх осіб, які є споживачами послуг членів СРО.

Висновки

Нині діяльність кредитних спілок лишається проблемною, а система кредитної кооперації не отримує належної підтримки з боку держави. Разом із тим державне регулювання в Україні передбачає надмірність повноважень щодо встановлення вимог, правил та стандартів діяльності кредитних установ, що призводить до значних бюджетних витрат та не впливає на подальший розвиток піднаглядних установ. Одним зі способів виведення кредитних спілок із застою, в якому вони опинилися після кризи, стабілізації системи кредитної кооперації в Україні та при цьому скорочення навантаження на державу може стати саморегулювання.

Функціонування СРО може мати як позитивні, так і негативні сторони, тому запровадження тієї чи іншої моделі саморегулювання в Україні має бути глибоко дослідженим та обдуманим процесом.

Контролюючий орган може делегувати частину своїх повноважень СРО кредитних спілок, але при цьому лишити можливість їх відкликання, у разі неефективності саморегулювання. При цьому делегування повноважень має здійснюватися у міру зміцнення СРО. Основними повноваженнями з боку контролюючого органу мають стати повноваження щодо державної реєстрації/перереєстрації кредитних спілок як фінансових установ, ліцензування та удосконалення нормативної бази.

Держава має стати ініціатором запровадження повноцінного саморегулювання та законодавчо сприяти цьому процесу (розробка профільного законодавства; чітке розмежування повноважень, які є виключно державними та тих, що можуть бути делеговані СРО; розробка системи взаємодії СРО з Уповноваженим органом та контролю за реалізацією СРО делегованих повноважень, а також системи санкцій за порушення; встановлення рівня відповідальності СРО перед споживачами фінансових послуг – членами учасників СРО).

Список використаних джерел

1. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг: монографія [текст]: монографія / В.П. Левченко. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://http://nfp.gov.ua/](http://nfp.gov.ua/)
3. Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2013 рік

[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%202013.pdf>

4. Звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2012 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/%D0%A0%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82%202012_1.pdf

5. Рекуненко І.І. Особливості діяльності саморегульованих організацій на ринку фінансових послуг / І.І. Рекуненко, Є.П. Бондаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми, 2010. – Т. 29. – С. 394–407.

6. Філатова Н.Ю. Феномен саморегулювання в контексті становлення інституту саморегульованих організацій в Україні / Н.Ю. Філатова // Теорія і практика правознавства. [Електронне наукове фахове видання]. – 2011. – № 1.

7. Гарбар Ж.В. Діяльність саморегульованих організацій на фінансовому ринку України / Ж.В. Гарбар // Наука й економіка. – 2012. – Т. 1. – Вип. 4 (28). – С. 17–23.

8. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664–III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

9. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 №2908–III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про кредитні спілки](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20кредитні%20спілки)

10. Проект Закону про внесення змін та доповнень до Закону України «Про кредитні спілки» (щодо створення саморегульованої організації кредитних спілок) (реєстраційний №6010 від 28.01.2010) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://a-kryvenko.blogspot.com/2012/07/httpw1.html>

11. Положення про делегування національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, окремих повноважень одній із всеукраїнських асоціацій кредитних спілок: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03.10.2006 №6280 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1186-06>

УДК 314.74

О.О. КОРНІЄНКО,

аспірант, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

Вплив основних макроекономічних показників на сучасні міграційні потоки в умовах глобалізації

У статті досліджено динаміку основних макроекономічних показників України з прогнозом до 2017 року. Показано, що динаміка макроекономічних показників у період з 2007–2015 років та згідно з прогнозом до 2017 року стабільно перебуває в негативній зоні. Як основні причини цієї ситуації визначені: скорочення числа західних компаній на ринку і погіршення інвестиційного клімату в Україні. Схематично виділені основні міграційні потоки з України та в Україну з інших країн. Проаналізовано вплив основних макроекономічних показників на сучасні міграційні потоки в умовах глобалізації.

Ключові слова: міграційні потоки, глобалізація, ВВП, державний борг, індекс споживчих цін, сальдо рахунку поточних операцій, Standard & Poor's Ratings Services.

Е.А. КОРНИЕНКО,

аспірант, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

Влияние основных макроэкономических показателей на современные миграционные потоки в условиях глобализации

В статье исследована динамика основных макроэкономических показателей Украины с прогнозом до 2017 года. Показано, что динамика макроэкономических показателей за период с 2007–2015 годов, а также согласно прогнозу до 2017 года стабильно находится в отрицательной зоне. В качестве основных причин этой ситуации выделены: сокращение числа западных компаний на рынке и ухудшение инвестиционного климата в Украине. Схематически определены основные миграционные потоки из Украины и в Украину из других стран. Проанализировано влияние основных макроэкономических показателей на современные миграционные потоки в условиях глобализации.

Ключевые слова: миграционные потоки, глобализация, ВВП, государственный долг, индекс потребительских цен, сальдо счетов текущих операций, Standard & Poor's Ratings Services.

О.О. KORNIENKO,

a graduate student of Institute of demography and social researches named after M.V. Ptukha national academy of sciences of Ukraine

Influence of basic macroeconomic indexes on modern migratory streams in the conditions of globalization

The article deals with the study of the dynamics of the main macroeconomic indicators of Ukraine is forecast to 2017. It has been shown that the basic dynamics of macroeconomic indicators for the period 2007–2015. with projections to 2017. is stable in the negative zone. Presented premise of reducing the number of foreign companies in the market and the deterioration of the investment climate in Ukraine. Schematically shows the main migration flows from Ukraine and Kazakhstan. The basic of the country where, and with whom directed migration flows. Shows the influence of the main macroeconomic indicators on migratory movements in the context of globalization.

Keywords: migration flows, globalization, GDP, public debt, indeks consumer prices, the current account balance, Standard & Poor's Ratings Services.

Постановка проблеми. Відомо, що міграційний потік (лат. migratio, англ. migration flow, нім. Migrationsstrom) – це сукупність територіальних переміщень населення, що відбуваються в певний час у рамках тієї чи іншої територіальної системи. Міграційний потік – це не тільки статистично значуща величина, а й надзвичайно різноманітна сукупність у структурному відношенні. За структурою міграційний потік може бути розділений за статтю та віком мігрантів, їхнім сімейним станом, національністю [1]. Міграції в сучасну епоху обумовлюються такими причинами формування глобалізаційних процесів, як [2]:

- процес інтернаціоналізації, який приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності;

- науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які корінним чином змінюють всю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки (зниження витрат на трансакції);

- загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження та розвитку людської цивілізації.

Зазначимо, що глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому.

Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких [3]:

- співвідношення зовнішньоторговельного обігу і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті у країну та з країни, що пов'язані з переданням технологій.

Підкреслимо, що Україна за підсумками першого півріччя визначена на сьомому місці рейтинговим агентством Standard & Poor's (S & P) у складі десяти країн, яким загрожує дефолт.

Основні фактори, які перешкоджають стабілізації та зростанню економіки нашої країни, можна визначити таким чином [4]:

- уповільнення зростання реального сектору економіки;
- зниження купівельної спроможності домогосподарств;
- зростаючий зовнішній борг, різке скорочення золотовалютних резервів;
- потреба в зовнішньому фінансуванні;
- недостатня диверсифікація поставок енергоносіїв;
- непередбачувані відносини з Росією, висока вартість російського газу, поглиблення рецесії;
- скорочення зовнішніх інвестицій;

Тому науковий інтерес представляє дослідження впливу основних макроекономічних показників на сучасні міграційні потоки в умовах глобалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні тематику, що стосується наукових розробок у сфері міграції з теоретичними засадами міграційних процесів, досліджують у своїх працях такі вітчизняні вчені, як Ю. Бузницький, А. Бабенко, В. Колпаков, О. Кузьменко, О. Малиновська,

В. Новік, В. Олефір, С. Пирожков, О. Піскун, І. Прибиткова, Ю. Римаренко, Ю.Тодика, В. Трощинський, О. Хомра, П. Чалий, С. Чехович, О. Шамшур, В. Шаповал, М. Шульга та ін. Також існують моделі системного дослідження у процес міждержавної трудової міграції населення у працях зарубіжних вчених Дж. Борхаса, А. Роя, К. Макконела, Я. Мінсера, Маноло І. Абелли та ін.

У відповідності з критеріями Світового банку глобалізація характеризується такими основними рисами [5]:

1. Інтернаціоналізацією господарського життя.
2. Становленням і зростанням міжнародних фінансових ринків.
3. Міжнародним обміном технологіями.
4. Злиттям культур.
5. Глобалізацією політичних процесів.

З погляду економічних процесів, виділяють три основних напрями глобалізації [6]:

I. Міжнародна торгівля: товарами; послугами; технологією; об'єктами інтелектуальної власності.

II. Міжнародні фінансові операції: кредити приватних, державних, міжнародних організацій; операції з цінними паперами – акціями, облигаціями і іншими борговими зобов'язаннями; а також виробничий – фінансові операції – ф'ючерси, опціони та ін.

III. Міжнародний рух чинників виробництва – капіталу і праці.

У цьому контексті міжнародна міграція населення стає в ряд найважливіших глобальних явищ, що у значній мірі впливає на розвиток світової економіки. Вже тільки масштаби міжнародної міграції дозволяють говорити про неї як про явище, що має глобальне значення.

Важливим показником зростаючого динамізму міжнародного міграційного руху є темпи зростання числа міжнародних мігрантів, які постійно збільшувалися, досягнувши 3,1% на рік в останнє десятиліття ХХ ст., що було пов'язано, зокрема, з розпадом соціалістичної системи і залученням у світові міграційні потоки народів колишнього Радянського Союзу, країн Східної та Центральної Європи. Зокрема, відбувається масова міграція населення [7] у більш розвинутих економічному плані регіони, розшарування населення в розвинутих країнах, в яких формуються завдяки іммігрантам чисельні групи нових переселенців [8], які жодним чином не інтегрувалися в нове соціальне середовище.

Разом із тим актуальним є дослідження основних тенденцій сучасної міжнародної міграції: глобалізації міжнародної міграції; якісних зміни у світових міграційних потоках; визначальної ролі економічної, насамперед, трудової міграції; значного зростання нелегальної міграції; збільшення масштабів та розширення географії вимушеної міграції; всезростаючої ролі міжнародної міграції в демографічному розвитку розвинутих країн світу; фемінізації міжнародної міграції; подвійного характеру міграційної політики на національному, міжнародному регіональному та світовому рівнях.

Мета статті полягає в дослідженні основних міграційних потоків з України та в Україну у порівнянні з іншими країнами, з яких і куди направлені міграційні потоки. Надати оцінку впливу основних макроекономічних показників на сучасні міграційні потоки в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Для проведення макроекономічної політики важливе значення мають макроеконо-

Таблиця 1. Динаміка номінального і реального ВВП за період з 2007–2015 років з прогнозом до 2017 року

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Номінальний ВВП (\$ млрд.) Nominal GDP	143	180	113	138	163	175	178	135	144	160	182
ВВП на душу населення (у \$ тис.) GDP per capita	3,07	3,886	2,454	2,99	3,562	3,82	3,91	2,98	3,194	3,549	4,079
Реальне зростання ВВП (%) Real GDP growth (%)	7,6	2,3	14,8	4,2	5,1	0,3	0,0	7,0	0,0	3,0	4,0
Реальний ВВП зростання на душу населення (%) Real GDP per capita growth	8,2	2,9	14,3	4,6	5,5	0,6	0,1	6,6	0,5	3,5	4,5

мічні показники, що характеризують стан економіки в цілому [9, с. 10–11]. Розглянемо динаміку основних макроекономічних показників України з прогнозом до 2017 року. В табл. 1 приведена динаміка номінального і реального ВВП за період з 2007–2015 років з прогнозом до 2017 року [10].

З табл. 1 видно, що ВВП на душу населення скоротився на 7% у 2014 році і за прогнозом відновиться у 2017 році на рівні 2013 року. Також різке коливання темпу зростання ВВП у кризовому і посткризовому періодах 2007–2010 років змінюється до коливань з меншою амплітудою. Зауважимо, що прогнозні значення 2016–2017 років майже стабілізуються.

У табл. 2 [10] наведено основні показники динаміки державного боргу за період з 2007–2015 років з прогнозом до 2017 року.

Стосовно фінансування загального дефіциту державного бюджету, то за оцінками уряду вона становитиме не менше 2% ВВП.

У той же час витрати органів державного управління по відношенню до доходів зросли в 2014 році майже вдвічі по відношенню 2013 року.

У табл. 3 наведено основні урядові витрати та динаміку індексу споживчих цін за період з 2007–2015 років із прогнозом до 2017 року [10]. Спостерігається позитивна динаміка, окрім витрат урядового сектору по відношенню до ВВП, яка зростала до 2009 року, потім спадала до 2012 року, потім знову має тенденцію до зростання.

Динаміка показників відносно сальдо рахунку поточних операцій за період з 2007–2015 років та прогнозом до 2017 року подана в табл. 4 [10]. Баланс поточного рахунку стабільно перебуває у негативній зоні.

Дефіцит поточного рахунку поточних операцій очікується, до різкого зниження, до 3% ВВП у 2014 році зі зростанням у прогнозі 2017 року до 6% (рівень 2011 року). Фактори, що сприяють такому зниженню, це перш за все значне скорочення імпорту. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу України в 2013 році був близько \$13 млрд. і зросте протягом 2014 року. Потреба економіки України в зовнішньому фінансуванні залишається на високому рівні.

У табл. 5 представлені ключові фактори рейтингу України, які визначені агентством Standard & Poor's [11].

Таблиця 2. Основні показники динаміки державного боргу за період з 2007–2015 років з прогнозом до 2017 року

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Зміна загального державного боргу / ВВП (%) Change in general government debt/GDP	1.1	10.6	14.1	10.5	3.1	3.0	4.7	20.8	7.5	5.0	1.0
Платіжний баланс / ВВП (%) General government balance/GDP (%)	2.0	(3.2)	(8.7)	(7.0)	(4.1)	(6.6)	(6.7)	(11.0)	(7.5)	(5.0)	(4.0)
Державний борг / ВВП (%)	12.3	20.0	34.8	39.5	36.3	36.5	40.2	60.1	62.7	62.9	58.7
Чистий державний борг / ВВП (%) Net general government debt/GDP (%)	10.1	18.6	33.8	37.2	35.1	36.0	39.6	59.7	62.3	62.6	58.3

Таблиця 3. Основні урядові витрати та динаміка індексу споживчих цін за період з 2007–2015 років з прогнозом до 2017 року

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Витрати органів державного управління / доходи (%) General government interest expenditure/revenues	1.2	1.2	2.7	3.4	4.6	4.3	5.7	9.8	13.1	15.2	14.4
Витрати уряд. сектору / ВВП (%) Costs government sector/GDP	61.4	79.5	80.3	67.9	62.8	59.7	65.3	63.8	62.7	63.7	64.2
Зростання індексу споживчих цін (%) CPI growth (%)	12.8	25.2	15.9	9.4	8.0	0.6	0.3	15.0	8.0	7.0	6.0
Валові зовнішні фінансові потреби / Надходжень за рахунком поточних рахунків (%) Gross external financing needs/CARs (%)	116.0	120.3	123.9	125.7	130.4	134.8	147.3	151.5	155.8	155.3	152.8

Таблиця 4. Динаміка сальдо рахунку поточних операцій за період з 2007–2015 років з прогнозом до 2017 року

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сальдо рахунку поточних операцій / ВВП (%) Current account balance/GDP	(3.7)	(7.1)	(1.5)	(2.2)	(6.3)	(8.2)	(9.2)	(2.8)	(4.6)	(5.8)	(5.9)
Сальдо рахунку поточних операцій / Надходжень за рахунком поточних рахунків (%) Current account balance/CARs (%)	(7.3)	(13.4)	(2.8)	(3.9)	(10.3)	(14.1)	(16.8)	(4.1)	(6.7)	(8.5)	(8.6)
Чистий зовнішній борг / Надходжень за рахунком поточних рахунків (%) Narrow net external debt/CARs	52.4	60.4	100.5	84.6	76.1	85.9	104.1	121.7	120.1	114.9	107.2
Чисті зовнішні зобов'язання / Надходжень за рахунком поточних рахунків (%) Net external liabilities/CARs (%)	37.2	43.1	64.5	49.7	48.4	58.7	78.4	91.2	93.0	92.4	88.3

Таблиця 5. Ключові фактори рейтингу України, які визначені агентством S&P

Фактори	Рівень
Інституційні та ефективність управління	Слабкий
Економічна структура і зростання	Слабкий
Зовнішня ліквідність та міжнародна інвестиційна позиція	Слабкий
Фінансова гнучкість і продуктивність	Слабкий
Боргове навантаження	Нейтральний
Гнучкість грошово-кредитної політики	Слабкий

Таблиця 6. Міграційні установки та плани мешканців України, 2013, %

Міграційні установки та плани	Усі мешканці України, які мають роботу	Розподіл робітників за місцем роботи відносно місця постійного проживання:		
		у тому числі:		
		за місцем постійного проживання	в іншому населеному пункті країни	поза межами України
Чи хочете Ви виїхати з населеного пункту, де постійно проживаєте?				
Так, хотів	28,2	26,7	34,2	62,5
Важко сказати	17,9	17,3	20,5	25,0
Ні	53,9	56,0	45,3	12,5
Куди Ви хотіли б переїхати?				
В іншу місцевість в Україні	8,5	7,9	11,8	–
В Росію	7,5	6,9	8,0	44,4
В інші республіки колишнього СРСР	2,0	2,1	1,9	–
За кордон	14,6	14,3	16,8	–
Ще не знаю, куди	25,2	25,8	21,1	44,4
Нікуди не поїхав би	42,2	42,9	40,4	11,2
Чи збираєтесь Ви поїхати за кордон з метою тимчасового працевлаштування протягом року?				
Так	9,6	7,3	17,5	77,8
Ні	90,4	92,7	82,5	22,2

Джерело: <http://demoscope.ru/weekly/2013/0563/analit01.php>

Таким чином, штучне стримування інфляції та природних курсових коливань валютного ринку, зростаюча регулятивна роль держави – все це веде до скорочення числа західних компаній на ринку і погіршення інвестиційного клімату в Україні.

Ведучий науковий співробітник Інституту соціології НАНУ, доктор економічних наук І.М. Прибиткова зазначає про зміцнення міграційних установок, що вказують на погіршення якості життя громадян України на сформованому в межах України потужному пульсуючому демографічному полі. Значні людські потоки щодня пронизують її соціально-просторовий континуум, в якому сконцентровані різноманітні можливості.

У табл. 6 наведені міграційні установки та плани мешканців України за результатами соціологічного опитування [12].

На рис. 1 схематично наведені основні міграційні потоки з України. Як видно зі схеми, основний потік спрямований в Росію (3 647 234 особи), менші за обсягом потоки: у Польщу (332 950 осіб), в США (332 155 осіб), в Ізраїль (248 699 осіб), в Казахстан (271 951 особа), в Німеччину (202 501 особа), в Молдову (189 906 осіб), в Італію (172 581 особа), Білорусь (141 266 осіб). Незначні міграційні потоки спостерігаються в інші країни, що позначені на рис. 1.

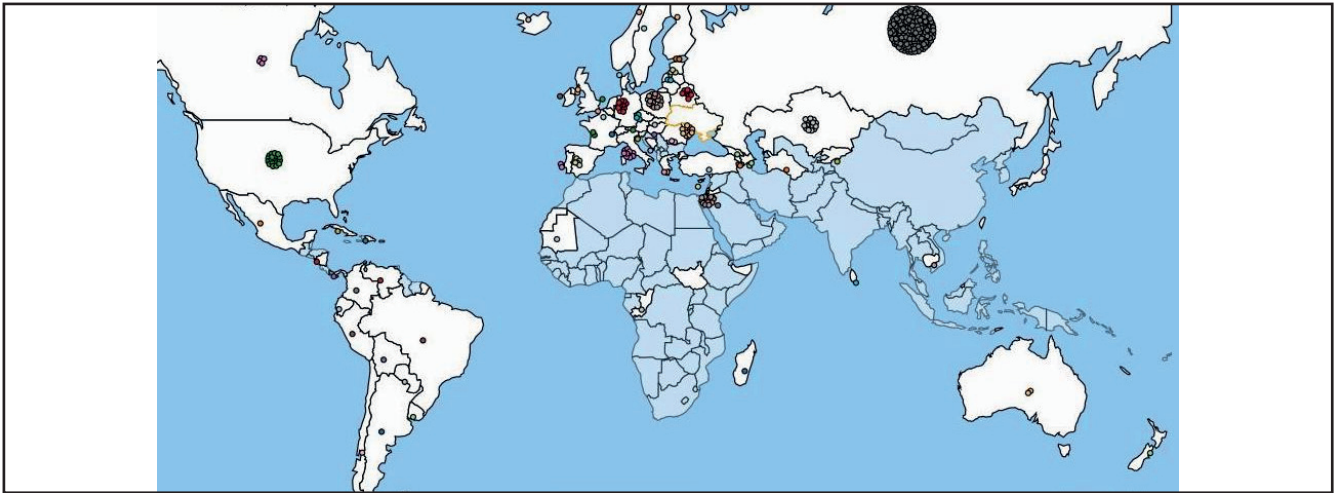


Рисунок 1. Основні міграційні потоки з України за 2013 рік

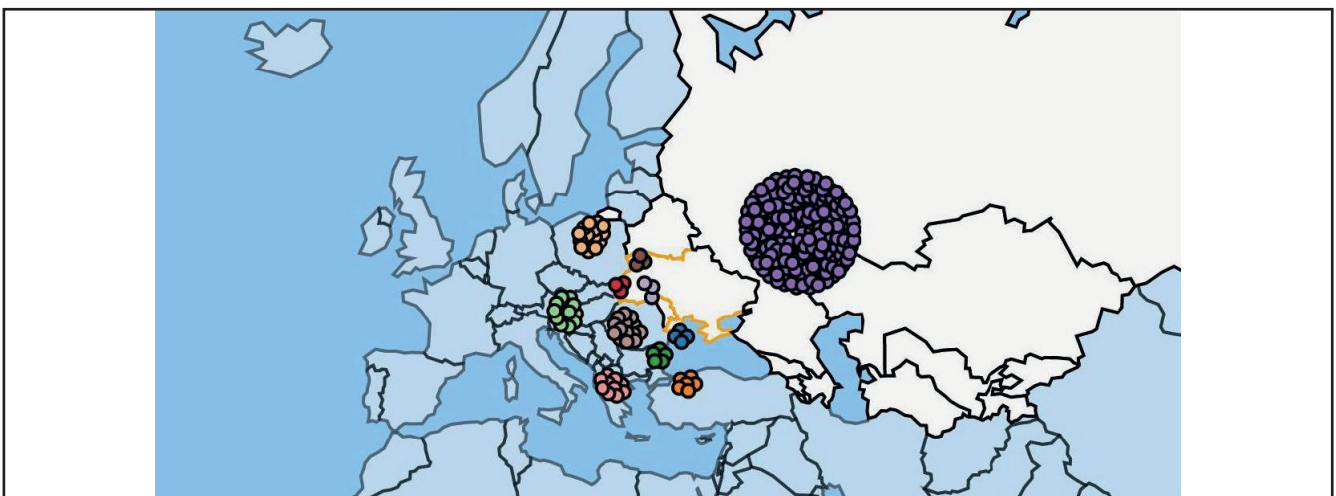


Рисунок 2. Основні міграційні потоки в Україну за 2013 рік

На рис. 2 схематично наведено основні міграційні потоки в Україну.

Як видно з рис. 2, основний потік направлений з Росії (3 684 217 осіб), менші за обсягом потоки: з Білорусії (276 070 осіб), з Казахстану (249 886 осіб), з Узбекистану (247 151 особа), з Молдавії (168 370 осіб), з Азербайджану (92 536 осіб), з Грузії (72 410 осіб), з Вірменії (53 193 особи). Незначні міграційні потоки спостерігаються з Туркменістану, Киргизстану, Таджикистану.

Висновки

1. Важливим індикатором зростання масштабів міжнародної міграції є збільшення частки міжнародних мігрантів у чисельності населення країн. Таким чином, у сучасному світі міжнародні міграційні потоки перетворилися на глобальне явище, яке має вплив на всі сторони життя світового співтовариства, а міжнародна міграція стала одним з ключових джерел соціально-економічного розвитку держав.

2. Забезпечення легітимного поля міжнародної міграції та раціональне використання наявної у мігрантів кваліфікації може бути досягнуто тільки за допомогою розумної, стратегічно вивіреної міграційної політики, що не допускає триумфу націоналістичного атавізму над логікою економічного розвитку.

3. Глобалізаційні процеси стають новим і досить істотним чинником сучасної міграції населення, що фактично виконує функцію акселератора в її розвитку. Своєю чергою, міграція все більшою мірою виконує роль чинника глобалізації в розвитку окремих країн і регіонів.

Список використаних джерел

1. Ионцев В.А. Международная миграция населения: теория и история изучения / В.А. Ионцев. – М.: Диалог-МГУ, 1999. – 367 с.
2. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения (вопросы теории): монография / Л.Л. Рыбаковский. – М.: ИСПИ РАН, 2003. – 238 с.
3. Лебедева М. «Переходный возраст» современного мира / М. Лебедева, А. Мельвиль // Международная жизнь. – 1999. – №10. – С. 76–85.
4. Пирожков С.И., Малиновская Е.А., Хомра А.У. Внешние трудовые миграции в Украине: социально-экономический аспект. – Киев, НИПМБ, 2003. – 134 с.
5. Малиновська О.А. Управління зовнішніми міграціями в контексті європейської інтеграції України: дис. д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02 / Національна академія держ. управління при Президенті України. – К., 2005.
6. Івахнюк І.В. Міжнародна трудова міграція. – М., 2008.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

7. Іонцев В.А. Міжнародна міграція. Серія «Міграція населення». Вип. 3. Додаток до журналу «Міграція в Росії». – М., 2008.
8. За справедливий підхід до трудящих-мігрантів у глобальній економіці. Доповідь VI. Міжнародна конференція праці, 92-а сесія 2004 Женева, МОП, 2006.
9. Світ у дзеркалі міжнародної міграції / Гол. ред. В.А. Іонцев. Наукова серія: Міжнародна міграція населення: Росія і сучасний світ. Вип. 10. – М., 2007.
10. World Development Indicators – World Bank 2013. Показники світового розвитку – Світовий банк (2013).
11. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи. Монографія / НАН України; ін-т демографії та соціальних досліджень; О.В. Позняк (наук. ред). – Умань: СГД Сочінський, 2007. – 276 с.
12. Прибиткова І.М. Просторова самоорганізація населення: теоретико-методологічні передумови дослідження / І. Прибиткова // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2009. – №4. – С. 84–98. – ISSN 1563–37.
13. Дмитриев А.В. Миграция: конфликтное измерение: монография / А.В. Дмитриев. – М.: Альфа-М, 2006. – 432 с.
14. Castles S., Miller M., The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World. London: Guilford Publications, 2007.
15. Demeny Paul., Prospects for International Migration: Globalization and its Discontents // Journal of Population Research, 2007.
16. Stalker P. Workers Without Frontiers. The Impact of Globalization on International Migration / Peter Stalker. – London: Lynne Rienner Publishers; Boulder (Co.), 2000. – P. 13.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
А.В. САВІНKOVA,
Запорізький національний університет

Створення привабливого інвестиційного клімату як необхідна умова формування національної інвестиційної політики

В умовах ринкової економіки залучення інвестицій є найбільш вагомим чинником економічного зростання, поліпшення економічної ситуації в країні та покращення добробуту населення. Дослідження показують, що для успішного залучення іноземних інвесторів в економіку потрібно створити необхідні умови, тобто сформувати сприятливий інвестиційний клімат.

При оцінці інвестиційного клімату визначено ряд проблем, що перешкоджають широкомасштабному залученню інвестицій в економіку: нестабільність законодавчої бази; непрогнозованість інвестиційної діяльності як однієї зі складових бізнесу; низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів; негативний інвестиційний імідж; низький рівень капіталізації прибутків підприємств; відсутність підготовленого менеджменту для роботи у сфері інвестиційної діяльності; відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків; відсутність координаційного державного центру з питань сприяння залученню іноземних інвестицій.

Збільшенню інвестицій сприяють такі заходи: створення позитивного інвестиційного іміджу на міжнародному рівні; інформаційне забезпечення процесу іноземного інвестування; сприяння реалізації системи інвестиційних проектів, що мають суттєвий вплив на розвиток економіки; підвищення ефективності державного управління процесами іноземного інвестування на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, структурні реформи.

А.В. ЧЕРЕП,
д.э.н., профессор, Запорожский национальный университет,
А.В. САВИНKOVA,
Запорожский национальный университет

Создание привлекательного инвестиционного климата как необходимого условия формирования национальной инвестиционной политики

В условиях рыночной экономики привлечение инвестиций является наиболее весомым фактором экономического роста, улучшения экономической ситуации в стране и улучшения благосостояния населения. Исследования показывают, что для успешного привлечения иностранных инвесторов в экономику нужно создать необходимые условия, то есть сформировать благоприятный инвестиционный климат. При оценке инвестиционного климата определен ряд проблем, препятствующих широкомасштабному привлечению инвестиций в экономику: нестабильность законодательной базы; непредсказуемость инвестиционной деятельности как одной из составляющих бизнеса; низкий уровень правовой и судебной защиты прав инвесторов; негативный инвестиционный имидж; низкий уровень капитализации прибыли предприятий; отсутствие подготовленного менеджмента для работы в сфере инвестиционной деятельности; отсутствие механизмов страхования инвестиционных рисков; отсутствие координационного государственного центра по вопросам содействия привлечению иностранных инвестиций. Увеличению инвестиций способствуют следующие меры: со-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

здание положительного инвестиционного имиджа на международном уровне; информационное обеспечение процесса иностранного инвестирования; содействие реализации системы инвестиционных проектов, имеющих существенное влияние на развитие экономики; повышение эффективности государственного управления процессами иностранного инвестирования на региональном уровне.

Ключевые слова: инвестиционный климат, иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность, структурные реформы.

In a market economy, attracting investment is the most important factor of economic growth, improving the economic situation in the country and improve living standards. Studies show that successful attracting foreign investors in the economy must create the necessary conditions that create a favorable investment climate.

In assessing the investment climate identified a number of problems hindering the large-scale investment in the economy unstable legislative framework; Unpredictable investment as one of the components of the business; low level of legal and judicial protection of investors; negative investment image; low capitalization of profits; lack of management prepared to work in investment activities; lack of investment risk insurance mechanisms; lack of coordination state center for foreign investment promotion.

Promote increased investment following measures: creating a positive investment climate internationally; the information support of foreign investment; facilitate system implementation of investment projects that have a significant impact on the economy; strengthen governance processes of foreign investment at the regional level.

Keywords: the investment climate, foreign investment, investment activities, structural reforms.

Постановка проблеми. З проголошенням незалежності постала необхідність розробити свою національну економічну політику. Однією зі складових цієї політики є інвестиційна сфера.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти державної інвестиційної політики досліджуються в наукових працях О. Амоша [3], В. Гейця [3], Ю. Бажала [3], В. Бодрова [4] та інших. У дослідженнях зазначених авторів розкриваються питання формування й розвитку інвестиційної діяльності, її фінансово-економічних та правових механізмів.

Мета статті – проаналізувати створення привабливого інвестиційного клімату як необхідної умови формування національної інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу. При розробці механізму інвестиційної діяльності виявилось багато проблем, перш за все неспроможність банківського сектору забезпечити довгострокове кредитування реального сектору, низька купівельна спроможність і рівень заощаджень населення, вплив капіталу за кордон, криза державного регулювання інвестиційного процесу та галопуюча інфляція. Ці фактори зумовили різке зниження ролі держави як інвестора та практичну відсутність внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Виходить, що за таких умов джерелом фінансування структурних реформ української економіки, впровадження нових технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових підприємств і робочих місць стало залучення іноземного капіталу у вигляді інвестицій та кредитів.

Однак ми можемо констатувати, що обсяги іноземних інвестицій не відповідають потребам і можливостям економіки України. Іноземні інвестори ще погано знають ринок капіталу України, а крім того, їх відвертають такі реалії нашого життя, як недосконалість законодавства і часті зміни законів і постанов у галузі інвестиційної діяльності, існування тіньового сектору в економіці, корумпованість частини чиновництва.

Найбільше прямих іноземних інвестицій в Україні припадає на промисловість – \$16,080 млрд., або 32,1%, а також на установи фінансової і страхової діяльності – \$12,669 млрд., або 25,3%, підприємства оптової і роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів –

\$6,424 млрд., або 12,8%, організації з роботи з нерухомістю – \$4,047 млрд., або 8,1%, наукові і технічні організації – \$3,313 млрд., або 6,6% [7].

Переважна частка інвестицій іде до України з країн далекого зарубіжжя. Наведені приклади свідчать про те, що Україна ще не стала привабливою державою для інвестиційних надходжень.

Однією з причин, що перешкоджає залученню в економіку України прямих іноземних інвестицій, є відсутність умов для формування сприятливого інвестиційного клімату. Політико-правова нестабільність, зволікання з проведенням реформ, відсутність права приватної власності на землю, повільні темпи приватизації, фіскальна спрямованість податкової політики, невідповідність існуючої інфраструктури інвестиційної діяльності світовим вимогам, недосконалість організаційного механізму регулювання інвестиційного процесу, корупція і висока злочинність створили нашій державі негативний імідж.

Подолання цих негараздів можливе тільки тоді, коли буде розроблена національна стратегічна інвестиційна політика.

Основним стратегічним напрямом у цій політиці має бути створення привабливого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури, необхідної для забезпечення сталого економічного зростання і підвищення життєвого рівня населення. Економічна політика держави має спрямовуватися на усунення бюрократизму і проявів корупції, на звуження тіньового сектору економіки. Це дозволить проводити єдину державну регуляторну політику в сфері підприємництва, у визначенні правових засад державної підтримки малого підприємництва і регулюванні процедури ліцензування.

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків [5].

Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, положення та рівень технічного оснащення основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних та екологічних проблем. Інвестиції

є основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому.

Ураховуючи стан економічного потенціалу й обмежені внутрішні інвестиційні можливості впродовж всього періоду трансформації економіки, українська держава намагається створити сприятливі умови для розвитку інвестиційної сфери.

Здійснено перехід до управління інвестиціями на базі ринкових відносин. Формується багатосекторна система капітального будівництва. Розукрупнені та приватизуються будівельні організації. У макроекономічній політиці наголос робиться на створенні передумов зростання інвестицій – послабленні інфляції, забезпеченні оптимальних процентів за депозитами і вкладеннями, зниженні відсоткових ставок за кредитами, скороченні заборгованості та зростання споживчого попиту населення.

Важливим чинником, що впливає на інвестиційний клімат, є рівень розвитку інвестиційної сфери, особливо активних її елементів – підприємств і організацій будівельного комплексу.

Більшість будівельних підприємств мають зношене та морально застаріле обладнання, але при першочерговому їх переозброєнні можуть стати впливовим чинником активізації інвестиційних процесів в Україні. Приватизація цієї сфери із залученням іноземних інвестицій також сприятиме цим процесам.

Для подальшої активізації міжнародної інвестиційної діяльності потрібно розглянути і удосконалити деякі нормативно-правові документи щодо регулювання підприємницької діяльності з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності, удосконалення процедури реалізації інвестиційних проектів і регламентації перевірок підприємств.

Для формування привабливої інвестиційної політики і активізації інвестиційної діяльності велике значення має формування відповідної нормативно-правової бази і створення в Україні правового поля, що відповідає б ринковій економіці.

Створення правового поля цілком залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади. Загальне правове поле інвестиційної діяльності регулюється законами, більшість з яких прийняті ще в 1991 році.

Розрахунки між суб'єктами інвестиційної діяльності (резидентами і нерезидентами) здійснюються згідно із Законом «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [8].

Важливими правовими документами, які регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій». Такі договори є гарантом надання справедливого статусу інвестиціям та захисту їх на території іншої держави [9].

До того ж велике значення для формування економічної стратегії має розширення співробітництва з впливовими світовими фінансовими організаціями.

Співробітництво з Міжнародним валютним фондом, Світовим банком (СБ) і Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським Союзом, з окремими країнами-донорами допомогло запровадити програми фінансової стабілізації і залучити в економіку країни пільгові кредити. Співпраця із зазначеними організаціями і країнами стала для України принципово новою формою фінансово-економічних відносин, яка вимагала створення відповідної нормативно-правової бази, інституціональної спроможності уря-

ду своєчасно освоювати кредити, запровадження жорсткої дисципліни щодо виконання зобов'язань, визначених укладеними міжнародними договорами.

Після інтенсивних економічних і політичних потрясінь 27 лютого 2014 року був призначений перехідний уряд національної єдності. Цей уряд взяв на себе зобов'язання реалізувати амбітну програму реформ і попросив Групу Світового банку (СБ) про допомогу. 10 березня Група Світового банку оголосила, що на додаток до свого поточного портфеля в \$3,7 млрд. вона ще готова надати Україні \$3 млрд. нового фінансування і допомоги у розробці і здійсненні терміново необхідних реформ. Цей огляд фокусується на економічній ситуації та на підтримці, яку Світовий банк надає народу України [6].

Левову частину коштів Світового банку, вже наданих Україні для підтримання курсу економічних реформ, було залучено як позики на структурну перебудову. Ці позики надаються для виконання узгодженої з СБ програми дій щодо реформування певних секторів української економіки.

Ще одним стратегічним напрямом інвестиційної діяльності слід вважати реформування податкової системи – з тим, щоб вона забезпечувала достатній обсяг надходжень до бюджетів усіх рівнів. Реформа цієї системи має бути спрямована на:

- зниження податкового навантаження за рахунок скорочення переліку податків і зборів;
- розширення бази оподаткування шляхом скасування пільг, які безпосередньо не пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю;
- впровадження механізму декларування податкових пільг суб'єктом-платником податків;
- введення оподаткування нерухомості.

Для розробки інвестиційної стратегії велике значення має удосконалення процесу приватизації і роздержавлення. Існуючі закони, що регулюють цей процес не повністю, відповідають сучасним вимогам.

Державна політика у цій сфері має бути спрямована на:

- заміну фіскальної моделі приватизації на інвестиційну та інноваційну;
- приватизацію великих підприємств і підприємств-монополістів за окремими планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій промисловим інвесторам;
- технічне та технологічне оновлення підприємств за рахунок частини коштів, які надійдуть від приватизації.

Ми маємо гарний приклад співпраці зі Світовим банком. Так, за допомогою кредитної лінії щодо підтримання малого й середнього бізнесу СБ через українські комерційні банки надав підприємствам малого бізнесу кредити на суму \$121 млн., ЄБРР бере також участь у підготовці до приватизації значної кількості підприємств у сфері енергетики й телекомунікацій. Зокрема, для передприватизаційної підготовки «Укртелекому» СБ було виділено 100 млн. євро.

Одним з основних факторів розширення масштабів інвестиційної діяльності є стимулювання довгострокового банківського кредитування реального сектора економіки та залучення коштів населення. Вирішення цього завдання вимагає впровадження механізму ефективного захисту прав кредиторів і «прозорого» порядку реалізації заставного майна, підвищення рівня концентрації банківського капіталу шляхом поліпшення капіталізації та платоспроможності банків, сти-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

мулювання залучення грошових вкладів населення, запровадження механізму іпотечного кредитування, стимулювання надходження іноземного капіталу до банківської сфери.

Одним з напрямів розробки стратегії інвестиційної політики можна вважати також розвиток фондового ринку. З огляду на це необхідно створити умови для підвищення рівня його капіталізації та ліквідності, розширити співробітництво з ОЕСР, Міжнародною організацією з цінних паперів та іншими міжнародними організаціями.

Одним з найвагоміших напрямів активізації інвестування є розвиток спеціальних (вільних) економічних зон, територій, де запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності. Подолати депресивний стан окремих територій можливо лише за державної підтримки, яку доцільно надавати у вигляді комплексу заходів щодо сприяння створенню екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, а також щодо розвитку малого бізнесу, підвищення зайнятості населення за рахунок цільового фінансування виконання програм перекваліфікації та професійної освіти населення.

Також, на нашу думку, вирішальним фактором у визначенні стратегії інвестиційної діяльності є провідна роль держави, спрямована, насамперед, на усунення структурних деформацій в економіці. З цією метою протягом прогнозного періоду відбуватимуться зміни у структурі капітальних вкладень шляхом забезпечення державної підтримки виробництва високотехнологічної продукції та розвитку малого і середнього бізнесу за рахунок відшкодування з державного бюджету частини ставок за банківськими кредитами; розширення прав суб'єктів господарської діяльності щодо формування та використання власних амортизаційних коштів; направлення державних інвестицій на поповнення (відновлення) основних фондів пріоритетних галузей економіки, а також впровадження ресурсо- і енергозберігаючих техніки та технологій; інноваційного інвестування підприємств за рахунок коштів, одержуваних від приватизації об'єктів державної власності.

Від держави залежить і розвиток інфраструктури внутрішнього ринку, що розширить коло джерел для формування інвестиційних ресурсів і спростить доступ до них. Зокрема, розвиток транспортної інфраструктури дозволить реалізувати можливості вигідного транспортно-географічного положення України, активізувати роботу щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її інтегрування до транспортних систем країн Європи і Азії, Балтійського та Чорноморського регіонів. Модернізація транспортної інфраструктури передбачає залучення приватного капіталу і кредитів вітчизняних та міжнародних фінансових організацій, запровадження будівництва і реконструкції автомобільних шляхів на концесійних засадах, створення мережі лізингових компаній для морського й річкового флотів, вітчизняної авіаційної техніки, залізничного та морського транспорту.

Щодо активізації інвестиційної діяльності в галузі зв'язку, то вона має здійснюватися за рахунок:

- продовження реформування сектора телекомунікацій;
- прискореного розвитку найприбутковіших сегментів ринку послуг зв'язку;
- впровадження нових мережних технологій;
- формування правових засад регуляторної політики у цій галузі;

– впорядкування розрахунків за послуги електрозв'язку, надані бюджетним установам;

- удосконалення тарифного регулювання в системі зв'язку;
- реорганізації галузевих систем стандартизації та сертифікації, а також їх адаптації до міжнародних стандартів.

Сприяння залученню вітчизняних та іноземних інвестицій до сфер наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, я вважаю, є однією з найважливіших функцій держави. Для стимулювання їх залучення необхідно забезпечити створення системи пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів щодо розробки і впровадження високотехнологічного устаткування, розширення практики пільгового кредитування під заставу майна суб'єктів господарської діяльності, створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів, розширення форм кредитування інноваційних підприємств шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій.

Складовими державної політики в галузі інвестиційної діяльності є створення високопродуктивних робочих місць (особливо на ринках праці монофункціональних міст і шахтарських регіонів) і забезпечення зайнятості сільського населення. Тому доцільно продовжити роботи щодо реструктуризації державних підприємств, забезпечувати їх ефективне функціонування у післяприватизаційний період, запроваджувати сприятливий інвестиційний режим для підприємств, які створюють нові робочі місця.

Висновки

Встановлено, за допомогою економічних методів активізації інвестиційної діяльності та ефективного використання всіх джерел фінансування, а також при належному державному регулюванні інвестиційного процесу і його відповідному ресурсно-будівельному забезпеченні наша держава матиме всі можливості в інвестиційній сфері, щоб забезпечити процеси економічного оновлення і зростання.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. Т. 2. – К.: Ніка-Центр, 2002.
2. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: Навчальний посібник м. Київ, 2008.
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доп. / О.І. Амоша [та ін.]; заг. ред. В.М. Гейць [та ін.]; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук. – К.: НВЦ НБУВ, 2009.
4. Бодров В.Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: навч.-метод. матеріали / В.Г. Бодров, В.О. Гусев, В.Ф. Мартиненко. – К.: НАДУ, 2009.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [підр. для студ. вищ. навч. закл.] / [Т.В. Майорова]; – К.: Центр учбової літератури, 2009.
6. Партнерство Світовий банк – Україна / Огляд програм для країни Квітень 2014 року / Режим доступу: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>
7. Новини УНІАН / Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/951395-v-ukrajini-cherez-devalvatsiyu-grivni-znizivysya-obsyag-pryamih-inozemnih-investitsiy.html>
8. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».
9. Міністерство юстиції України / Інвестиційний клімат України / Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/11352>

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету,
О.В. ТУЗНИЧЕНКО,
студентка, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету

Формування регіональних інноваційних стратегій

У статті з'ясовано переваги інноваційного процесу на регіональному рівні. Визначено головні ознаки, принципи та пріоритетні завдання стратегії інноваційного розвитку регіонів. Розглянута структура механізму інноваційного розвитку регіону. У статті висвітлюється досвід високорозвинених країн у практиці формування та впровадження інноваційних регіональних стратегій.

Ключові слова: регіон, інноваційна стратегія, стратегія інноваційного розвитку, механізм інноваційного розвитку регіону, джерела фінансування.

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета,
О.В. ТУЗНИЧЕНКО,
студентка, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета

Формирование региональных инновационных стратегий

В статье приведены преимущества инновационного процесса на региональном уровне. Определены главные признаки, принципы и приоритетные задачи стратегии инновационного развития регионов. Рассмотрена структура механизма инновационного развития региона. Освещается опыт высокоразвитых стран в практике формирования и внедрения инновационных региональных стратегий.

Ключевые слова: регион, инновационная стратегия, стратегия инновационного развития, механизм инновационного развития региона, источники финансирования.

V.D. MUSIENKO,
Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute, State University National University of Krivoy Rog,
O.V. TUZNICHENKO,
student of Krivoy Rog Economic Institute, State University National University of Krivoy Rog

Formation of regional innovation strategies

The article revealed the benefits of the innovation process at the regional level. Identifies the key features, principles and priorities of innovative strategy of regional development. The structure of the mechanism of innovation development. The article highlights the experience of developed countries in the practice of forming and implementing innovative regional strategies.

Keywords: region, innovation strategy, innovation development, mechanism innovation development of the region, sources of financing.

Постановка проблеми. Міжнародна практика свідчить, що ефективність державного управління інноваційним процесом стає вагомим за умов стратегічного підходу до визначення та реалізації пріоритетів розвитку науки і технологій, ефективних моделей управління, орієнтованих на результати. Натомість в Україні тривалий період застосовували короткострокове кон'юнктурне планування, спрямоване на покращення економічної кон'юнктури впродовж одного року, шляхом узгодження видатків і дефіциту держбюджету з обмеженим колом макроекономічних показників. З 2010 року було змінено підхід до розробки програм і прогнозів – передбачено перехід від річного до довго- і середньострокового планування, обов'язкова розробка та ухвалення Верховною Радою стратегії розвитку України на десять років та відмова від річних державних програм економічного й соціального розвитку як морально застарілих [4, с. 118–124]. Проте на практиці не сталося позитивних зрушень щодо подолання диспаритету економічного і соціального розвитку регіонів [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегію інноваційного розвитку держави та регіонів досліджували українські економісти О. Алімов, О. Амоша, П. Бубенко, Б. Буркинський, З. Варналій, В. Василенко, В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, М. Долішній, Б. Кваснюк, М. Козоріз, І. Онищук, В. Симоненко, В. Семиноженко, В. Соловйов, Д. Стеченко, І. Сторонянська, Л. Федулова, В. Чужиков та інші.

Невирішеними залишаються питання аналізу сучасних пріоритетів інноваційних регіональних стратегій високорозвинених країн та впровадження їхнього досвіду в практику господарювання українських підприємств.

Метою статті є визначення переваг інноваційного процесу на регіональному рівні, головних ознак, принципів та пріоритетних завдань стратегії інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. Поняття «інноваційна стратегія» не має однозначного наукового визначення. В одному випадку її трактують як сукупність послідовних кроків поведінки, які дозволяють територіям при використанні інноваційних рішень позиціонувати себе в навколишньому оточенні.

Регіональна інноваційна стратегія – це розгорнутий комплексний план, покликаний забезпечити здійснення місії території. Вважають, що інноваційна стратегія має передбачати заходи та перелік індикаторів для підвищення конкурентоспроможності регіону [8, с. 3].

Стратегія інноваційного розвитку регіонів за своєю сутністю є стратегією мезорівня, тобто проміжною між макро- і мікроінноваційними стратегіями, будучи своєрідною сполучною ланкою між макроекономічною стратегією на регіональному рівні і державною політикою розвитку регіонів.

До переваг, що зумовлюють розвиток інноваційних процесів на регіональному рівні у порівнянні з національним, можна віднести такі особливості: сукупна близькість великої

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

кількості виробників різних галузей, що своєчасно пропонують спеціалізовані товари і послуги та гнучко відповідають на зміни попиту; поява локальних фондів робочої сили з концентрацією специфічних навиків і форм навчання.

Головними ознаками стратегії інноваційного розвитку регіонів мають бути: комплексність; націленість на довгострокові результати; узгодженість з державною стратегією суспільного розвитку та її складовими: економічною, політичною, екологічною, національною; поєднання ринкової саморегуляції і державного управління.

Розробка цілей та механізмів реалізації стратегія інноваційного розвитку регіонів ґрунтується на певних принципах, серед яких необхідно відзначити:

- принцип стратегічної пріоритетності інноваційного розвитку;
- принцип економічного зростання і сталого розвитку регіону передбачає пріоритет тих сфер, які на даний час є найприбутковішими;
- відповідність світовим стандартам в умовах посилення глобалізаційних процесів;
- принцип цілісності регіональної стратегії, поєднання національних та регіональних інтересів.

Істотним фактором дієвості стратегії інноваційного розвитку регіонів є визначення пріоритетних завдань, до яких можна віднести [1, с. 99]:

- ефективність інноваційної діяльності та високу інноваційну активність за певним стратегічним пріоритетом;
- орієнтацію на використання власних ресурсів;
- підтримку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- комплексність вирішення проблем регіону на інноваційній основі;

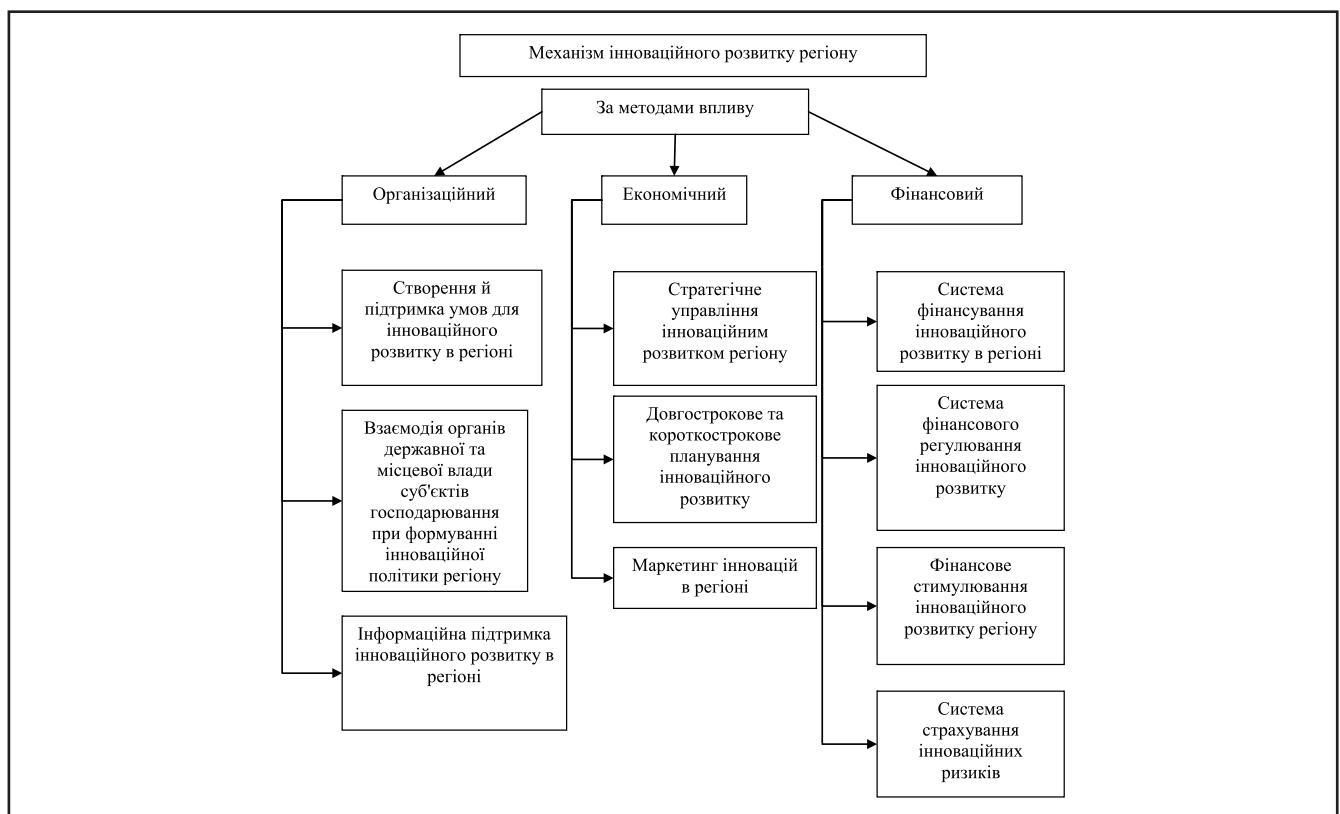
– розвиток регіональної інноваційної системи та її підсистем досягнення консенсусу між ними виконавцями завдань стратегії;

– прогнозування економічних та соціальних результатів від реалізації запланованих заходів.

Можна виділити основні складові механізму інноваційного розвитку регіону, які включають організаційний (організація, розробка й впровадження інновацій у регіоні), економічний (керування, планування й збут інновацій в регіоні), і фінансовий (фінансування й стимулювання, страхування інновацій), що дозволяє визначити ефективну стратегію інноваційного розвитку регіону й забезпечує адаптацію інновацій до ринкових умов (див. рис.).

Організаційний механізм має забезпечувати появу інновацій, фінансовий механізм – створити умови для фінансування інноваційної діяльності, а економічний механізм повинен забезпечити процес комерціалізації інновацій і їхній подальший розвиток. Усі види механізму інноваційного розвитку взаємозалежні між собою й дозволяють забезпечити ефективний інноваційний процес у регіоні.

Крім того, механізм інноваційного розвитку повинен ґрунтуватися на взаємодії суб'єктів господарювання, державних владних структур та органів місцевого самоврядування, у розпорядженні яких знаходяться фінансові, матеріальні, мінерально-сировинні, інтелектуальні та інформаційні ресурси для ефективної інноваційної діяльності в регіоні. Ефективність функціонування механізму інноваційного розвитку регіону залежить від обґрунтованого вибору інноваційних проектів відповідно до регіональних пріоритетів, наявності джерел їх фінансування, отримання оптимальних ефектів від їх реалізації [3].



Складові механізму інноваційного розвитку регіону за методами впливу

Присутній суттєвий вплив характеру інноваційної спрямованої стратегії держави на даному етапі розвитку на стратегію інноваційного розвитку регіонів. Зазвичай виділяють три основні типи інноваційної стратегії на національному рівні. Перший тип – стратегія переносу, яка полягає у використанні зарубіжного науково-технічного й виробничого потенціалу в економіці країни, шляхом залучення прямих іноземних інвестицій, купівлі ліцензій та високоефективні технології для освоєння випуску продукції нових поколінь. Другий тип – стратегія запозичення, коли країна, використовуючи власний інноваційний потенціал, освоює виробництво наукоємної продукції, що виробляється у розвинутих індустріальних країнах. Третій – стратегія нарощення, яка ґрунтується на використанні здебільшого власного науково-технічного й виробничо-технічного потенціалу [6, с. 145–146]. Цьому типу стратегії відповідає інноваційний варіант політики країни, який передбачає максимальну концентрацію ресурсів в інноваційному секторі економіки, здійснюваному в стислі терміни. Завдяки цьому здійснюється прорив у технологічній та технічній модернізації виробництва, досягається вища конкурентоспроможність інноваційних продуктів на внутрішньому і зовнішньому ринках, прискорюються темпи зростання валового регіонального продукту, досягається істотний приріст прибутковості виробництва і помітне підвищення життєвого рівня населення.

Стратегія інноваційного розвитку регіонів України практично не отримала свого адекватного вирішення. У 2001 році була розроблена і затверджена президентом України «Концепція державної регіональної політики» [7], спрямована на подолання територіальної диференціації економічного розвитку. У 2005 році Верховна Рада прийняла Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [3], а Кабінет Міністрів України у 2006 році затвердив «Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року» [5], яка передбачала подолання диспаритету регіонального розвитку та життєвого рівня населення. Передбачається механізм реалізації стратегічної мети: по-перше, нормативно-правове й інституційне забезпечення, зокрема, децентралізація системи управління регіональними ресурсами; по-друге, організаційне забезпечення, яке враховувало подальший розвиток договірних відносин між центром і регіонами; по-третє, фінансове забезпечення з метою вирішення умов економічного розвитку регіонів; по-четверте, науково-методичне забезпечення, спрямоване на консолідацію зусиль у виробничій, науково-технічній, фінансовій та адміністративно-управлінській сферах.

У США, Японії, країнах ЄС виникли такі нові форми інноваційної діяльності, як технопарки та технополіси, інноваційні кластери, бізнес-школи, венчурні організації, центри навчання інноваційному менеджменту. В цих формах втілюються суттєві відмінні

у двох зазначених вище моделях – технополіси США здебільшого засновані та працюють на приватні кошти, тоді як європейські і японські технопарки мають значну частину державних асигнувань для розгортання своєї діяльності (див. табл.).

У багатьох європейських регіонах функціонують регіональні агентства з технологій та інновацій, які створені за підтримки держави і здійснюють підтримку інноваційної діяльності в регіонах шляхом проведення семінарів для дослідників з питань управління знаннями, надання допомоги в отриманні патентів та ліцензій, організації трансферу технологій, проведення конкурсів серед інноваторів, фінансування участі інноваційних суб'єктів у міжнародних виставках, організації інноваційних форумів та фестивалів, надання грантової допомоги для виконання наукових тем студентам, координації діяльності університетів та наукових установ, підтримки діяльності інноваційних кластерів [5, с. 15].

Отже, враховуючи зарубіжний досвід, регіональна інноваційна політика України має здійснюватися через розроблення та впровадження інноваційних програм і стратегій та передбачати серед іншого:

- заходи щодо сприяння кооперації та взаємодії різноманітних суспільних інститутів у здійсненні інновацій (науково-дослідних інститутів, ВНЗ, банків, підприємницьких структур, громадськості та ін.);
- створення за рахунок бюджетних коштів регіональних інноваційних структур;
- стимулювання інновацій шляхом розміщення в технопарках чи на підприємствах, при вищих навчальних закладах бізнес-інкубаторів за рахунок коштів місцевих бюджетів;
- сприяння кадровому забезпеченню інноваційних підприємств шляхом організації тренінгів, семінарів, стажування тощо.

На сьогодні є потреба створення аналогічних структур в українських регіонах. Їхнім першочерговими завданнями є не тільки надання послуг інноваційним суб'єктам, а й виконання ролі інтегруючого фактора в регіональній інноваційній системі. Сьогодні ж слід відмітити пасивність держави щодо розбудови інноваційної інфраструктури в регіонах і невеликі можливості щодо цього самих регіонів. Але регіональні органи влади в межах відповідних регіональних програм можуть самостійно робити певні кроки в цьому напрямі. Без досягнення високого рівня порозуміння між владою, наукою і бізнесом неможливий інноваційний шлях розвитку. Тому сьогодні одним із завдань регіональної політики є застосування механізмів стимулювання інноваційних суб'єктів до співробітництва та кооперації. Через вдосконалення і розвиток таких взаємовідносин можна суттєво прискорити необхідні зміни в інноваційній сфері. Саме на цих засадах функціонують інноваційні промислові кластери.

Найбільш відомі науково-технологічні зони і технопарки світу

США	Решта світу
Силіконова долина (Каліфорнія)	Коридор М4 (Великобританія)
Шосе 128 (Масачусетс)	СофіяАнтиполіс (Ніцца, Франція)
Річфілд Парк (Арізона)	Іль-де-Франс (Париж, Франція)
Силіконовий ліс (Орегон)	Мюнхенський технополіс (ФРН)
Форт Уерт (Техас)	Цукуба (Японія)
Міський парк Філадельфії (Пенсільванія)	Сінгапурський науковий парк (Сінгапур)
Дослідницький трикутник (Північна Кароліна)	Національний технологічний парк Лімерік (Ірландія)

Висновки

В умовах подальшої децентралізації і демократизації владних відносин актуалізується процес розмежування повноважень між центром і регіонами, що дозволяє передавати регіонам окремі функції державного управління. Серед них, на наш погляд, можуть бути повноваження по розробці й реалізації середньо- і довгострокових стратегій економічного розвитку регіонів. У даному випадку саме механізм реалізації стратегії інноваційного розвитку регіону стає дієвим інструментом не тільки через закріплення розмежування владних повноважень, але й через посилення ролі і значення регіонального рівня управління соціально-економічним розвитком на конкретній території. Основою механізму реалізації економічного розвитку регіону є регіональна інноваційна стратегія, спрямована на забезпечення сприятливих умов для розвитку і реалізації інтелектуального потенціалу території, збільшення обсягів надання суспільних благ і послуг, підвищення добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіонів / Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева / Одеса: ІПРЕЕД НАН Укр., 2007. – 140 с.

2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук / Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.

3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 №2850-IV.

4. Мусина Л. Формирование системы стратегического планирования и прогнозирование научно-технического развития Украины: институциональный аспект / Л. Мусина / Матер. II Міжнар. форуму «Проблеми розвитку інформаційного суспільства» 12–15 жовтня 2010 р. Ч. 2. – К.: УкрІНІІ. – С. 118–124.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 №1001.

6. Смирнов Е.А. Теоретические подходы к определению сущности региональной инновационной системы / Е.А. Смирнов // Экономика Крыма. – 2010. – №4 (33). – С. 142–146.

7. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» від 25.05.2001 №311/2001.

8. Федулова Л. Теорія і практика формування інноваційних стратегій корпоративних структур: монографія / Л. Федулова, О. Фомова / Хмельницький: ХНУ, 2009. – 239 с.

9. Хмелевский С.В. Каковы инновационные системы России? / С.В. Хмелевский / Институт региональных инновационных систем [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.innosys.spd.ru>

Т.Е. МАКАРЕНКО,

аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України

Інституалізація франчайзингу – передумова створення інвестиційного середовища

Розглянуто інституалізацію франчайзингу як передумову для створення сприятливого інвестиційного середовища та забезпечення інвестиційної безпеки держави. Проаналізовано ефект від взаємодії франчайзингу з іншими формами підприємницької діяльності.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційна безпека, франчайзинг, міжнародний франчайзинг, аутсорсинг, лізинг, брендинг, вендинг.

Т.Е. МАКАРЕНКО,

аспірант, Национальный институт стратегических исследований при Президенте Украины

Институализация франчайзинга – основа для создания благоприятной инвестиционной среды

Рассмотрена институализация франчайзинга как основа для создания благоприятной инвестиционной среды и обеспечения инвестиционной безопасности государства. Проанализирован эффект от взаимодействия франчайзинга с другими формами предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная безопасность, франчайзинг, международный франчайзинг, аутсорсинг, лизинг, брендинг, вендинг.

The author consider the institutionalization of franchising as prerequisite for creating a favorable investment environment and providing investment security state. Analyzed franchise and its interaction with other forms of entrepreneurship.

Keywords: economic security, investment security, franchising, international franchising, outsourcing, leasing, branding, vending.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації неодноразово впливають на національні економіки і розвиток сучасного світового господарства. Глобалізація, з одного боку, розширює можливості окремих країн стосовно використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, а з іншого – значно загострює конкурентну боротьбу, спричиняючи зміни в перерозподілі фінансових та інвестиційних ресурсів. Причому останнє зазвичай відбувається не на ко-

ристь тих країн, що мають низький і середній рівень розвитку та неусталену ринкову систему.

Також необхідно зауважити, що в сучасних трансформаційних умовах франчайзингові компанії, як і країна загалом, працюють у складному, постійно змінному контексті. Але попри всі складності та перепони Україна має власний тринадцятирічний досвід, досягнення у сфері франчайзингу та перспективи розвитку на вітчизняному ринку. Створен-

ня платформи для інвестиційного розвитку у спосіб пошуку компромісу між законодавчо-правовою та практичною стороною франчайзингової діяльності з урахуванням власного і багаторічного світового досвіду дасть можливість зробити значущі кроки до покращення бізнес-клімату та віднайти джерело привабливих ідей та методів їх реалізації для підприємств малого і середнього бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичну основу дослідження склали роботи провідних вітчизняних і закордонних учених, фахівців з безпекознавства, а саме таких як В. Амітан, О. Амош, О. Білорус, З. Варналій, В. Геєць, Я. Жаліло, В. Кириленко, Г. Пастернак-Таранушенко, Р. Покотиленко, О. Шевченко, О. Яковлева та ін.

Помітний внесок у вивчення процесів розвитку франчайзингових відносин та їх впливу на економічний розвиток у країнах світу, конкурентоспроможності національних економік, національної безпеки, міжнародних інвестиційних процесів зробили такі науковці, як А. Цірат, Г. Цірат, Г. Андрощук, В. Денисюк, М. Зархін, С. Сосна, Н. Кузнецова, О. Кохановська, Н. Широбокова, М. Терещенко, В. Ляшенко, Ю. Бондаренко, В. Довгань, І. Рикова, Р. Шишка, Г. Штупмф, О. Гармашова, А. Сухоруков, Д. Прейгер, В. Косевцов.

З-поміж дослідників франчайзингу як важеля економічної інтеграції слід зазначити праці таких західних учених, як Пітер К'юп, Ервін К'юп, Алдо Нікотра, Альфредо Мігел О'Фарел, Ендрю Шерман, Анна Вотсон, Девід Кербі, Алекс Конігсберг, Альдо Фрігнані, Ентоні Мейр, Арріс Іккос.

Мета статті – дослідити багатовекторність розвитку франчайзингу як самостійного об'єкта підприємницької інфраструктури та його гнучку й динамічну організаційну структуру, взаємодію з іншими формами інтеграції бізнес-структур, а також проаналізувати як необхідну передумову для створення сприятливого інвестиційного середовища (далі – ІС (від англ. investment climate)) та передумову забезпечення інвестиційної безпеки (далі – ЕІС, від англ. ensuring investment security) держави.

Виклад основного матеріалу. Інститут^{1*} франчайзингу (далі – ІФ) – це стійка економічна структура взаємодії двох (і більше) організацій, а саме франчайзера і франчайзі (одного і більше), яка здатна виробляти власні кооперативні рішення. Вона має за мету сприяти створенню ефективного механізму їх взаємодії і спрямована на досягнення максимальної результативності щодо поставлених цілей.

«Головна роль, яку інститути відіграють у суспільстві, полягає у зменшенні невизначеності шляхом встановлення стійкої (хоча не обов'язково ефективної) структури взаємодії між людьми. Але стійкість інститутів жодною мірою не суперечить тому факту, що вони зазнають змін. Розвиваються всі інститути – починаючи від традиційних умовностей, кодексів і норм поведінки до писаного права, звичайного права і контрактів між індивідами» [1, с. 21].

Той комерційний досвід, яким володіє ІФ, має бути збережено та долучено для розвитку сегменту малого та середнього бізнесу. ІФ сприяє залученню франчайзером або франчайзі внутрішніх і/або зовнішніх інвестицій – це також є позитив-

ним аспектом у розвитку таких компаній. При залученні інвестицій у правовому та економічному полі виникають питання ЕІС та ризику, які можуть при цьому існувати (див. рис.).

Саме аналіз питань ЕІС зможе попереджати виникнення ризиків як для франчайзерів, франчайзі, так і для потенційних інвесторів.

До ризиків у даному аспекті можна віднести наступні:

1. Незахищеність франчайзі перед франчайзером:

– надання неповного і недостовірного пакету документів при ознайомленні зі змістом франшизи, прав власності, контрактів тощо;

– недотримання повного обсягу домовленостей франчайзером.

2. Опортунізм сторін:

– сторонам невідомі якісні характеристики франшизи, мають місце «приховані характеристики» – це призведе до несприятливого відбору;

– приховані дії або інформація, які призведуть до морального ризику тієї сторони, яка володіє інформацією;

– приховані наміри партнера по угоді тягять небезпеку третього виду опортуністичної поведінки – вимагання [2, с. 76].

3. Законодавчо-правовий аспект:

– механізми реєстрації договорів комерційної концесії² переважані бюрократичним складником і потребують для цього дуже багато часу;

– якщо партнери є нерезидентами країни (або один із партнерів), реєстрація договорів комерційної концесії стає неможливою – це є великою перепорою для ведення бізнесу та залучення іноземних інвестицій;

– спроби державних організацій та міністерств урегулювати питання в цій сфері не завжди розглядаються через призму практики, а за відсутності відповідних нормативних актів реєстрація відкладається на невизначений термін (≈ 85% договорів комерційної концесії в Україні є незареєстрованими);

– відсутність надійної системи гарантування захисту прав інвесторів та акціонерів і слабка дієвість законодавства з питань корпоративного управління призвели до поширення рейдерських захоплень активів і майна, в тому числі іноземних інвесторів. За показником захисту прав власності Україна в рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2013/2014 посіла 143-тє місце серед 148 країн, за показником захисту прав міноритарних акціонерів – 146-тє;

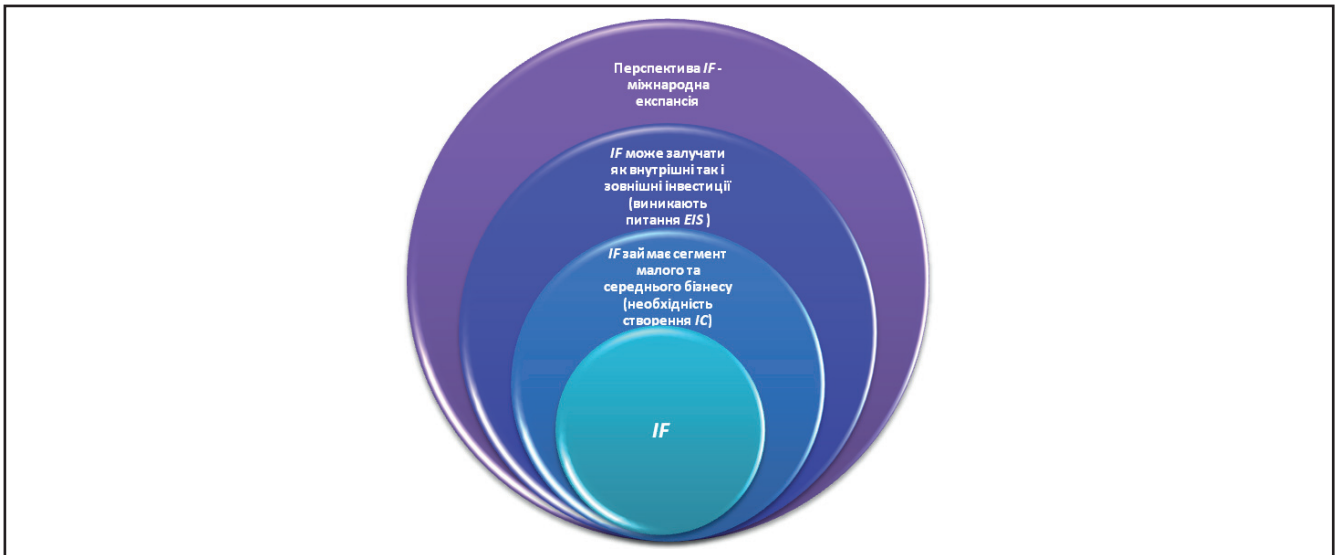
– ускладнений доступ підприємств до отримання кредитних ресурсів через несприятливі умови кредитування, високі відсоткові ставки за кредитами, високі ризики банківського сектору щодо неповернення наданих кредитів;

– значний рівень податкового навантаження, складність процедури адміністрування податків, що спонукає підприємців до пошуку способів оптимізації податкових витрат, у тому числі і з використанням офшорних юрисдикцій;

– неефективність внутрішнього ринку, якому притаманні монополізація низки важливих секторів, потужний тиск з боку контрабанди, «сірого» імпорту та контрафактної продукції, значна тінізація роздрібної та оптової торгівлі [3, с. 55–56].

² Відповідно до частини другої статті 1118 Цивільного кодексу України договір комерційної концесії (договір франчайзингу) підлягає державній реєстрації органом, який здійснив державну реєстрацію праволодильця (франчайзера). Відповідно до частини другої статті 367 Господарського кодексу України договір комерційної концесії підлягає державній реєстрації органом, який здійснив реєстрацію суб'єкта господарювання, що виступає за договором як праволодильця (франчайзер).

^{1*} «Інститути – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми. Отже, вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії – будь то в політиці, соціальній сфері або економіці» [1, с. 17].



Перспектива розвитку ІФ

Складено особисто автором на основі [2–6].

Світові тенденції та національний досвід свідчать, що пріоритетним для стимулювання економічної активності і створення сприятливого інвестиційного середовища є розвиток підприємницької інфраструктури – ІФ. Податкові преференції (і в контексті впровадження нових технологій), законодавчо-правовий захист – усе це є вектором поступального розвитку власного економічного потенціалу України.

В. Кириленко, аналізуючи політику підвищення конкурентоспроможності національної економіки стосовно реалізації механізму інвестиційної безпеки, визначає основні інструменти, які мають бути загальноприйнятими для суб'єктів економіки, а саме: «1) баланс інтересів, який має поширюватися на всі сфери економіки та об'єкти економічних відносин; 2) паритетність розвитку секторів економіки, що передбачає встановлення для них рівноцінних умов розвитку: посилення процесів капіталотворення, збільшення джерел розширеного відтворення, стимулювання високої продуктивності праці, ресурсозбереження, інноваційної діяльності тощо; 3) недопущення монопольної поведінки; 4) стимулювання інноваційної активності національного бізнесу, на який має спиратися інвестиційна безпека національної економіки; 5) ресурсозбереження, що передбачає розробку планів ефективного використання усіх видів виробничих ресурсів у галузях, видах економічної діяльності; 6) комплексність та узгодженість нормативних актів, що має створити національному виробникові максимально сприятливі умови через стабільність та гарантованість; 7) вирівнювання економічного розвитку регіонів як чинника посилення конкурентоспроможності національної економіки; 8) підвищення рівня життя населення» [4, с. 23].

Проблематика національної безпеки сприймається суспільством як свого роду прагнення зберегти цілісність морального образу окремої людської особистості та держави перед загрозою нівелювання з боку такої цінності, як норма міжнародного права. На практиці ж доводиться враховувати «глобальну реальність», яка твориться конкретними людьми. І багато залежить від тих, хто приймає рішення. Показовою стала «гуманітарна інтервенція» з боку країни – сусіда – Росії.

Л. Шевченко аналізує той факт, «що система економічної безпеки держави не існує сама по собі. Вона пов'язана

з економічною безпекою людини та міжнародною економічною безпекою. Тому структурна схема суб'єктів цієї тріади має такий вигляд: людина (особа) – національна держава – світове співтовариство. Безпека людини є складовою частиною безпеки держави, яка, своєю чергою, є складовою частиною міжнародної безпеки. Отже, держава має дбати про забезпечення економічної безпеки для своїх громадян, для себе та світового співтовариства. Тому перед нею стоїть надзвичайно важливе завдання – пов'язати та погодити інтереси кожного громадянина з інтересами держави, а також з інтересами світового співтовариства» [5, с. 12].

В. Шлемко та І. Бінько у монографії визначили найважливіші принципи економічної безпеки:

- економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю за національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни [6].

Основними складниками економічної безпеки кожної країни є фінансова, технологічна, інвестиційна, інноваційна, енергетична, соціальна та продовольча безпека. Як зазначала О. Яковлева, «економічна безпека держави залежить від інвестиційного клімату, тобто сукупності політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів. Тому держава об'єктивно потребує активізації інвестиційного процесу, його спрямування на забезпечення потенціалу позитивних економічних та соціальних змін в умовах заго-

Франчайзинг і форми підприємницької діяльності

Визначення франчайзингу	Визначення форм підприємницької діяльності	Результат взаємодії
<p>Франчайзинг</p> <p>Розглядається як форма організації та розвитку бізнесу, при якій одна сторона (правовласник) зобов'язується надати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на строк або без зазначення строку право використовувати в підприємницькій діяльності користувача комплекс належних правовласнику виключних прав, що включає право на товарний знак, знак обслуговування, а також права на інші передбачені договором об'єкти [11, с. 183–186]</p>	<p>Аутсорсинг</p> <p>Використання зовнішніх ресурсів для виконання функцій підприємства, тобто залучення компанією для ведення своєї господарської діяльності, факторів виробництва, контролюваних і організованих іншими фірмами в інтересах компанії-замовника [10, с. 66]</p>	<p>Франчайзинг – аутсорсинг</p> <p>Підприємство-франчайзі відмовляється від створення та розвитку власної торгової марки і в обмін на це набуває право протягом визначеного періоду працювати під торговою маркою франчайзера. При цьому франчайзер управляє брендом своєї франчайзингової мережі, одержуючи від франчайзі роялті і рекламні відрахування. Франчайзі, приєднуючись до франчайзингової мережі, оплачує франчайзеру послуги з розвитку і просування торговельної марки, тобто передає на аутсорсинг управління торговою маркою. Франчайзер, своєю чергою, повністю або частково відмовляється від самостійного ведення комерційної діяльності (безпосереднього продажу товарів і послуг під своєю торговою маркою кінцевим споживачам) і передає цей процес на виконання франчайзі [10, с. 68]</p>
<p>Франчайзинг</p> <p>Специфічна форма договірних економічних взаємовідносин великих компаній з дрібними виробничо-підприємницькими структурами, за якої малі підприємства (франчайзі) можуть функціонувати під егідою великих організацій (франчайзерів), користуючись їхніми товарними знаками й емблемами. При цьому вони не втрачають адміністративної, фінансової і юридичної самостійності [12]</p>	<p>Лізинг</p> <p>Підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна. Таке майно є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [13]</p>	<p>Франчайзинг – лізинг</p> <p>Найчастіше об'єктом франчайзингової угоди стає конкретний товар або послуга. Для виходу на ринок із франчайзинговою пропозицією продукт підприємства повинен володіти високою якістю; доступністю товару широкому колу споживачів; широким ринком збуту, що повинен мати резерви; образ товару, який має бути неповторним: логотип, назва й інші дизайнерські елементи, які повинні асоціюватися у споживача з даним товаром. Франчайзингова система при цьому має назву «виробничий франчайзинг». За таких умов франчайзі не просто володіє торговою маркою франчайзера, виробляє і реалізує його продукцію та послуги, але і включається в повний цикл господарської діяльності, для акцепту франчайзеру. Франчайзер, своєю чергою, передає його в лізингову компанію. Лізингодавець звертається в банк з метою отримання кредиту під заставу акцептованого векселя. У разі отримання кредитних ресурсів лізингодавець купує устаткування і передає його у фінансову оренду франчайзеру з правом передачі його в сублізинг франчайзі. Перевагою використання даної схеми є те, що лізингова компанія укладає договір фінансової оренди лише з франчайзером, що значно спрощує процедуру оформлення лізингової операції порівняно з договірними відносинами зі всіма франчайзі. Дана схема фінансування є і схемою хеджування лізингової операції, оскільки в разі несплати кредиту вчасно банк може пред'явити вексель як франчайзеру, так і франчайзі [14]</p>
<p>Франчайзинг</p> <p>Розглядається як ефективний інструмент просування національних брендів як всередині країни, так і за її межами</p>	<p>Брендинг</p> <p>Необхідний фактор для ефективного просування товарів на ринку. Мета – створення чіткого образу бренду і чітке формування напряму комунікацій. Брендінг включає в себе роботи з дослідження ринку, позиціонування продукту, створення торгової марки, слогана, товарного знаку, фірмового стилю, упаковки тощо</p>	<p>Франчайзинг – брендинг</p> <p>Кожна компанія незалежно від сфери діяльності прагне надати власній пропозиції унікальний характер, який буде ідентифікуватися за допомогою конкретного бренду. Виробники орієнтуються на посилення позицій корпоративного бренду, який є головним ідентифікатором їх пропозиції. Роздрібні гравці з метою збільшення ступеня автономності від виробників формують свій брендовий капітал, просуваючи не тільки власне ім'я, але і створюючи додаткові сервіси та марочні позиції (приватні марки). Інтернет-бренди формують особливий інформаційний простір у віртуальному середовищі, в якій діють свої правила і норми ефективного брендбїлдінга</p>
<p>Франчайзинг</p> <p>Термін «франчайзинг» використовується для опису різних форм ділових відносин, у тому числі ліцензування, дистрибуторські угоди та агентські угоди. У найбільш відомому сенсі термін «франшиза» виник під час розвитку бізнес-формату франчайзингу та «означає комплекс базових елементів належних для подальшого використання і дотримання» [15, с. 14]</p>	<p>Вендинг</p> <p>Продаж товарів і послуг за допомогою автоматизованих систем (торговельних автоматів). Вендінг набув широкого поширення у світі як зручний і не дуже вимогливий спосіб вести торгівлю або надавати послуги [16]</p>	<p>Франчайзинг – вендинг</p> <p>Застосовується на споживчих і промислових ринках, по відношенню до товарів. Однак кожна сфера діяльності має свої особливості. Поєднання франчайзингу і вендингу дає змогу підприємствам розвиватися ефективніше</p>

Складено автором на основі [9–16].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

стрення соціально-економічних суперечностей, виникнення руйнівних загроз здатності до економічного розвитку та підтримки економічного суверенітету держави. Держава повинна сприяти формуванню привабливого інвестиційного клімату та гарантувати інвесторам недоторканність їх капіталу і можливість його повернення з відповідним доходом» [7].

EIS є одним зі складників національних інтересів усіх розвинених держав світу. Основними факторами забезпечення інвестиційної безпеки держави, поряд із традиційними, такими як правове регулювання фінансово-господарської діяльності, фіскальна політика держави, темпи зростання ВВП, корупція в державному управлінні, рівень безробіття, трудова міграція населення, постають інвестиційні чинники, які сприяють безперервності інвестиційних процесів для набуття державою та її громадянами економічної свободи.

Отже, елементами системи інвестиційної безпеки можуть бути як франчайзери, франчайзі, так і підрядники, користувачі об'єктів капітальних вкладень, домогосподарств як постачальників інвестиційних ресурсів, а також держава як регулятор відтворювальних відносин і як безпосередній учасник [8, с. 318–323].

«Франчайзинг може поширюватися на будь-яку господарську діяльність, для котрої розроблено процеси виробництва, переробки та продажу товарів і послуг, а також за наявності в Україні великого ринку збуту і можливості поступового зниження вартості франшизи можна очікувати збільшення динаміки його розвитку в найближчі роки» [9, с. 189].

IF взаємодіє з багатьма формами підприємницької діяльності, що свідчить про гнучку й динамічну організаційну структуру (див. табл.).

Висновки

Запропонована в цій статті інституалізація франчайзингу дає змогу, на погляд автора, з одного боку, краще зрозуміти економічну сутність феномену як IF, так і механізмів взаємодії підприємств у межах франчайзингу, а з іншого – розглянути низку сучасних популярних форм ведення бізнесу (аутсорсинг, лізинг, брендинг, вендинг). Слід зауважити, що подібний ефект взаємодії можливий у поєднанні із бенчмаркінгом, інжинірингом, реінжинірингом і венчурними фондами. Позитивні аспекти франчайзингу, необхідність використання в Україні нових форм інтеграції бізнес-структур, знаходження нових джерел інвестицій дають змогу говорити про необхідність і актуальність подальшого дослідження піднятих питань.

IF стимулює економічну активність, поглиблює поділ праці, тобто спеціалізації на виробництві вузької номенклатури товарів та послуг, надаючи підприємствам ширший доступ до ринків інших держав, надає можливість розвивати власний економічний потенціал, демонструвати переваги власного бізнесу, залучаючи інвестиційні ресурси задля створення «єдиного ринку», і тому створює сприятливе ІС та є передумовою для EIS.

Але без належної підтримки з боку держави, а саме податкових преференцій (пільгового податкового навантаження для підприємців, які тільки-но започаткували свій бізнес), активної взаємодії з громадською ініціативою (шляхом створення робочих груп, проведення круглих столів, обговорень, громадських слухань), законодавчо-правового захисту (підготовка та створення законодавчих та правових актів

має розглядатися лише через призму практики), така форма інтеграції бізнес-структур, як франчайзинг, для економіки України залишиться порівняно новим і, як свідчить світовий досвід, потенційно ефективним, але не реалізованим фактором EIS держави. Подальший розвиток IF при цьому, на жаль, матиме здебільшого лише теоретичний характер.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
2. Одинцова М.И. Институциональная экономика // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mreadz.com/new/index.php?id=7512&pages=78>.
3. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2014. – 132 с.
4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: дис.... д-ра екон. наук: 08.01.01 – Економічна теорія. – Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Київ, 2007, (автореферат). – 38 с.
5. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін. // За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.
6. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінко: монографія. – К.: НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. «Нац. безпека»; Вип. 2) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/binko.htm>
7. Яковлева О.В. Актуальні питання фінансової безпеки держави: збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави», м. Харків, 21.02.2014 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/97_yakovleva.pdf.
8. Малютін О.К. Побудова концептуальної моделі інвестиційної складової національної економічної безпеки // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 318–323.
9. Яловий Г.К. Перспективи розвитку комерційної концесії (франчайзингу) в Україні // Теоретичні та прикладні питання економіки, випуск 27. – Т. 1.
10. Котляров І.Д. Форми аутсорсинга в міжнародній торговелі. – Економіка и управление. – 2010. – №4. – С. 189.
11. Федорова В.В. Формирование стратегии развития промышленного предприятия на основе франчайзинга // Экономика управления. – 2010. – №7(68). – С. 183–186.
12. Гончаров С.М. Тлумачний словник економіста / С.М. Гончаров, Н.Б. Кушнір. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 268 с.
13. Сайт Вікіпедії Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Лізинг>.
14. Семененко І.М. «Використання франчайзингу в діяльності промислових підприємств // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – №7, м. Луганськ [Електрон. ресурс].
15. Цират А.В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика: учебно-практическое пособие. – К.: Истина, 2010. – 352 с.
16. Сайт Вікіпедії [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Вендинг>.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 33.012.4

О.В. МОРОЗ,
д.е.н., професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці,
Н.П. КАРАЧИНА,
д.е.н., професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці,
О.В. ЛАЗАРЧУК,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту,
Л.С. ФІЛАТОВА,

здобувач кафедри менеджменту та моделювання в економіці, Вінницький національний технічний університет

Аналітична модель дисфункцій ринку молочної продукції в Україні

У статті представлено результати досліджень дисфункцій вітчизняного ринку молочної продукції, а також основних соціально-економічних негативів, обумовлених реальним типом недосконалості даного конкурентного середовища. Обґрунтовано методологічну значимість досліджень ринку, що побудовані на використанні потенціалу теорії недосконалої конкуренції, теорії ціноутворення А. Маршала, теорії агентських відносин та ін. Розвинуто положення теорії недосконалої конкуренції щодо оцінювання стану ринку за критеріями функціональності та дисфункціональності конкурентного середовища. Як окремий фактор формування стану ринків та конкурентного середовища розглянуто економічну роль опортуністичної поведінки агентів – учасників ринкових відносин. Здійснено опис основних дисфункцій вітчизняного ринку молочної продукції, визначено основні групи агентів – учасників ринкових відносин, рівень опортунізму, економічна роль та становище груп агентів на ринку. На цій основі обґрунтовано та визначено принципи регулювання ринку з акцентом на формуванні відповідної державної політики в полі ідеології захисту та розвитку конкурентного середовища.

Ключові слова: ринок, ринкові механізми, функціональність, дисфункціональність, недосконала конкуренція, опортунізм, регуляції.

О.В. МОРОЗ,
д.э.н., профессор кафедры менеджмента и моделирования в экономике,
Н.П. КАРАЧИНА,
д.э.н., профессор кафедры менеджмента и моделирования в экономике,
О.В. ЛАЗАРЧУК,
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента,
Л.С. ФИЛАТОВА,

соискатель кафедры менеджмента и моделирования в экономике, Винницкий национальный технический университет

Аналитическая модель дисфункций рынка молочной продукции в Украине

В статье представлены результаты исследований дисфункций отечественного рынка молочной продукции, а также основных социально-экономических негативов, обусловленных реальным типом несовершенства данной конкурентной среды. Обоснована методологическая значимость исследований рынка, построенных на использовании потенциала теории несовершенной конкуренции, теории ценообразования А. Маршалла, теории агентских отношений и др. Развита теория несовершенной конкуренции по оценке состояния рынка по критериям функциональности и дисфункциональности конкурентной среды. Как отдельный фактор формирования состояния рынков и конкурентной среды рассмотрена экономическая роль оппортунистического поведения агентов – участников рыночных отношений. Осуществлено описание основных дисфункций отечественного рынка молочной продукции, определены основные группы

агентов – участников рыночных отношений, уровень оппортунизма, экономическая роль и положение групп агентов на рынке. На этой основе обоснованно определены принципы регулирования рынка с акцентом на формировании соответствующей государственной политики в поле идеологии защиты и развития конкурентной среды.

Ключевые слова: рынок, рыночные механизмы, функциональность, дисфункциональность, несовершенная конкуренция, оппортунизм, регуляции.

O.V. MOROZ,
doctor of science (Economy), professor with the Department of Management and Simulation in Economy,
N.P. KARACHYNA,
doctor of science (Economy), professor with the Department of Management and Simulation in Economy,

O.V. LAZARCHUK,
candidate of science (economy), assistant professor with the Department of Business Economics and Production Management,
L.S. FILATOVA,
researcher of the Department of Management and Simulation in Economy, Vinnytsia National Technical University

Dysfunctions's analytical model of dairy market in Ukraine

In the paper contains the results of dysfunction research of domestic market of dairy products, and principle social and economic negatives, stipulated by the real type of imperfection of the given competitive environment. Methodological significance of market research, based on the usage of the potential of imperfect competition theory, price setting theory by A. Marshal, theory of agent's relations and others is substantiated. The statements of imperfect competition theory concerning estimation of market state by the criteria of functionality and dysfunctional of market environment are developed. Economic role of opportunist behavior of agents-participator of market relations is considered as separate factor of markets state and competitive environment formation. The description of main dysfunctions of domestic dairy products market has been performed, main groups of agents-participator of market relations, the level of opportunism, the economic role and the state of group's agents on the market have been determined. Principles of market regulation that provides the emphasis on the formation of appropriate government policy in the sphere of ideology of protection and development of competitive environment are substantiated on this ground.

Keywords: market, market mechanisms, functionality, dysfunctional, imperfect competition, opportunism, regulations.

Постановка проблеми. Проблеми дисфункціональності сучасних ринків віднесені до одних з найактуальніших сьогодні, причому як в економічно розвинутих країнах, так і в країнах з транзитивною економікою. Це викликано надзвичайно значною роллю ринків у забезпеченні прийнятного соціально-економічного рівня функціонування суспільства. На даний час домінує точка зору про те, що стан економіки та рівень якості життя загалом безпосередньо пов'язані зі станом ринку. Саме тому розроблення достовірних моделей ринку, його механізмів, у тому числі системи регуляцій, представляється перспективним напрямом наукових досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи ринкової теорії були закладені ще в епоху меркантилізму [1] у XI–XVII ст. Принципи капіталістичної моделі ринку були визначені класиками політекономії XVIII–XIX ст. [1–3]. В подальшому концепцію економічного лібералізму політекономічної моделі було трансформовано у доктрини державного регулювання економіки у 30–х роках XX ст., що знайшло своє відображення у формуванні теорій недосконалої конкуренції Дж. Робінсона і Е. Чемберліна [1930] [1, 4–5], Дж. Кейнса [1, 6], неокейнсіанства [1, 7] та неолібералізму [1, 8].

Про високу активність наукових досліджень у сфері вивчення механізмів ринку свідчить той факт, що більше 15 Нобелівських премій у галузі економіки були присвоєні саме за відповідні розробки – зокрема, Ж. Тіролю (2014), Л. Шеплі, Е. Роту (2012), П. Даймонду, Д. Мортенсену, К. Пісарідесу (2010), В. Сміту, Д. Канеману (2002), Д. Акерлофу, М. Спенсу, Д. Стігліцу (2001), Р. Мертону, М. Шоулзу (1997), Г. Беккеру (1992), Д. Стіглеру (1982), М. Алле (1988), М. Фрідману (1975), Ф. Хайеку (1974) та ін. [9].

Значна частина економічних досліджень традиційно присвячена аналізуванню окремих ринків. Так, в Україні активно

досліджувалися проблеми ринку молочної продукції, зокрема у працях таких вчених, як М. Асташов, І. Буробкін, С. Васильчак, Т. Гуцол, С. Дідур, О. Згурська, Т. Мостенська, М. Ільчук, І. Комарницький, С. Харченко, Н. Скопенко та ін. [10–13]. При цьому серед вчених і практиків переважає точка зору про те, що єдиним інструментом підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах значних ризиків такого виробництва є державна підтримка. Проте такий підхід суперечить концепту визначальної ролі ринкових механізмів у вирішенні ринкових дисфункцій. У цьому контексті дискусії вважаємо, що системної, науково обґрунтованої концепції регулювання даного (та і інших) ринку в Україні досі не існує.

Загалом же слід зазначити, що економічні кризи та дисфункції ринків є реальністю сучасної цивілізації. При цьому закони ринку, опис реальних механізмів їхнього функціонування, у тому числі відповідних аналітичної та економетричної моделей, а також можливості впливати на ринки з метою досягти покращення соціально-економічних наслідків їхнього функціонування залишаються, на нашу думку, чи не найактуальнішим питанням економічної науки і практики. Проте з величезної кількості праць щодо законів і механізмів функціонування ринку та ринкового середовища на даний час неможливо обрати достатньо систематизовану, переконливу і належно аргументовану теоретичну основу для побудови результативних і дієвих пропозицій щодо забезпечення значно кращих, ніж на даний час параметрів і наслідків реалізації ринкових відносин. Усе це надає підстави для висновку про актуальність відповідних наукових пошуків, особливо з використанням досвіду розвитку транзитивних економік.

Мета статті – представити опис аналітичної моделі дисфункцій українського ринку молочної продукції.

Для України впродовж достатньо тривалого періоду характерним є кризовий стан молочної промисловості. Багато нарікань викликає державна політика у цій сфері. Як наукове підґрунтя вирішення проблеми необхідно здійснити адекватний опис наявних дисфункцій.

Виклад основного матеріалу. Наголошуємо на концептуальній ролі позиції стосовно того, що коректні дослідження ринку повинні будуватися на основі логічного змістовного ланцюга у межах «теорія вільного ринку – теорії недосконалої конкуренції – неоліберальна теорія (монетарна школа)». При цьому насамперед теорія недосконалої конкуренції може, на нашу думку, вважатися найбільш адекватною основою для опису універсального реального інституту ринку. Саме це розглядали як безпосередню методологічну особливість нашої позиції. Принциповими моментами даної точки зору є наступні твердження: 1) ринковий розвиток є безальтернативним; 2) такий розвиток передбачає розвиток конкурентного середовища; 3) таке середовище є недосконалим, і така недосконалість є об'єктивним явищем; 4) регулятивна політика виправдана передусім з огляду на можливість забезпечити ринковий суспільний розвиток, конкурентне середовища та його стан з врахуванням об'єктивної динаміки зміни ринкової кон'юнктури; 5) недосконалість конкурентного середовища, а звідси – і ринку – є загальною характеристикою, яка реалізована у реальних умовах у безлічі варіативних комбінацій, що може мати як кращі, так і гірші соціально-економічні наслідки для суспільства в цілому; 6) методологічною і емпіричною основою для регуляції може бути лише конкретні параметри ринку, які визнані негативними, дисфункціональними.

Авторське тлумачення функціональності та, відповідно, дисфункціональності недосконалої конкуренції та конкурентного середовища наведено на рис. 1.

Кількісне відображення дисфункцій ринку молочної продукції в Україні може бути проілюстроване даними табл. 1.

За вказаний період для даного ринку характерними були також: наявність невиправдано високих ризиків експорту продукції від політичних факторів, незбалансованість такої політики загалом, відсутність значного експорту на найбільш привабливі ринку світу, яскраво виражений диспаритет цін на сировину та кінцеву продукцію з огляду на досягнення середньоєвропейського рівня реалізаційних цін на молочну продукцію в країні за умови фактично у 10 разів нижчого рівня життя українців, значне технологічне відставання галузі, низькі показники продуктивності молочного стада, висока собівартість виробництва та переробки молока, низька інвестиційна привабливість галузі, різке погіршення якості сировини та загалом продукції. Так, за даними [15], молоко, що виробляється на дрібнотоварних селянських господарствах, переважно відповідає вимогам лише II сорту або несортного. Натомість у великотоварних господарствах частка молока сорту «екстра» становила в останні роки близько 2%, вищого сорту – до 30%, першого – 62–76%, другого – 5–10%.

Загалом же для даного ринку притаманна ситуація домінування кількох потужних підприємств у вигляді інтегрованих холдингів із вітчизняним та зарубіжним капіталом; досить характерною до останнього часу була також тенденція поступового укрупнення ринку через концентрацію виробництва. Так, в Україні задекларовано діяльність більш ніж 300 молокопереробних підприємств. Проте майже 80% ринку контролює лише 15% з них, при цьому значна частина таких підприємств входить до складу великих холдингів.

В Україні процес державної підтримки виробництва молока включає такі механізми: повернення ПДВ за продане молоко, доплати за збільшення поголів'я корів, доплати за екологічно чисту сировину для виробництва дитячого харчування, доплати сільгоспвиробникам за реалізоване молоко класу «Екстра» і вищого сорту, пільгове кредитування проектів будівництва і реконструкції тваринницьких комплексів і ферм, відібраних на конкурсній основі терміном на сім років. Проте, як вже вка-

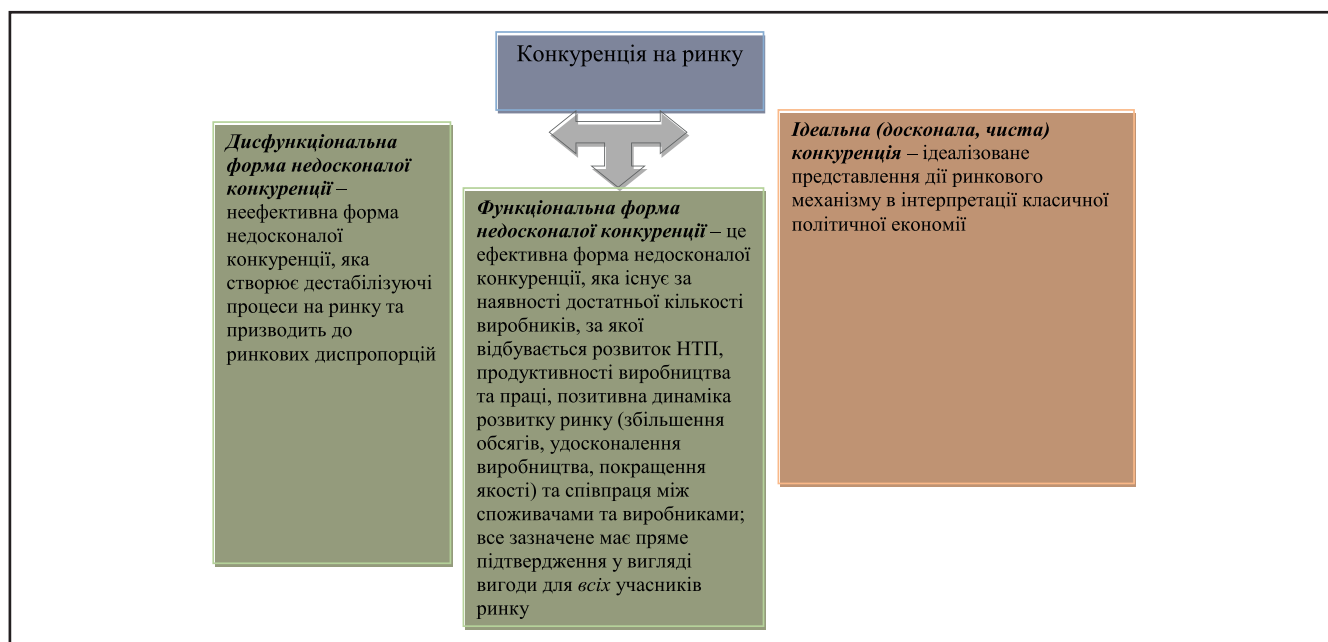


Рисунок 1. Авторське трактування категорій конкуренції в рамках загальної теорії недосконалої конкуренції
Авторська розробка.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Стан молочної промисловості України у 1990-х та 2010-х роках

Показник	1990-ті роки	2010-ті роки
Поголів'я молочного стада, млн. голів	8,378	2,7
Виробництво молока, млн. т	24,5	11,0–12,0
Рентабельність виробництва молока, %	32,2	Збитковість наприкінці 90-х років (-23,5% у 1995 році, -6,0% у 1999 році), близька до нульової рентабельності на 2012–2013 роки (1,4% у 2010 році)
Частка великотоварного виробництва, %	Близько 76	Близько 20
Споживання молочної продукції на 1 особу в рік, кг	373	Близько 220 (50% від науково обґрунтованої норми)

Джерело: [14].

зувалося, оцінка результативності державної політики з боку вчених і практиків є скоріше негативною.

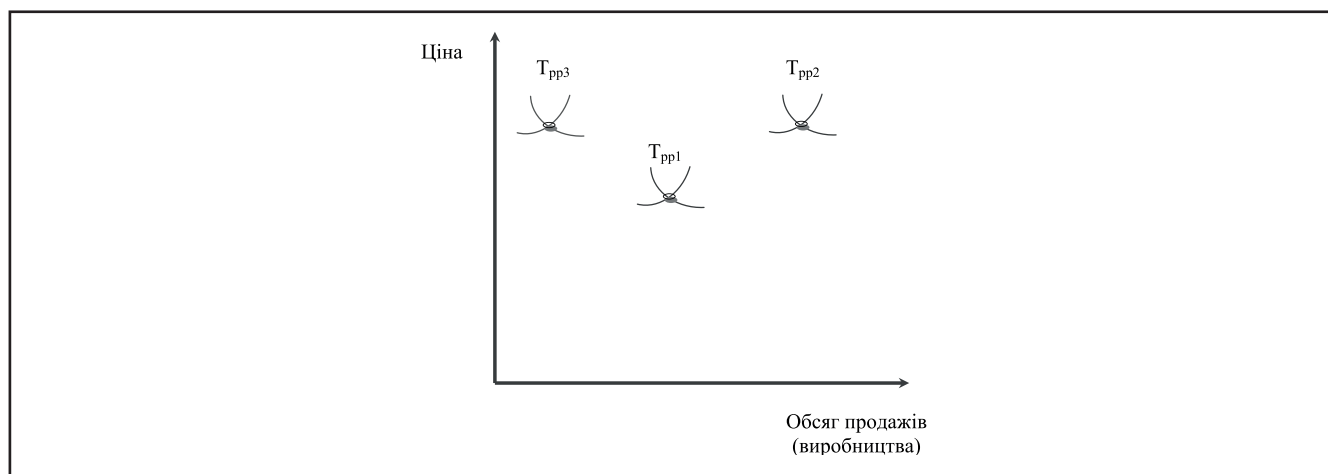
Наша точка зору полягає в тому, що регуляція може мати дієвість і ефективність у тому разі, коли ґрунтується на вірній ідеології, тобто на тій системі цінностей, яка є зрозумілою і прийнятною для всіх агентів ринку, а не є результатом лобіювання якоїсь групи інтересів. Єдиний критерій, який представляється вірним, – це вдосконалення конкурентного середовища, а не орієнтування на якість окремі технічні характеристики – наприклад, кількість голів ВРХ, рентабельність виробництва, кількість робочих місць, обсяги виробництва чи ін. Вірна ідеологія – за умови її ефективного втілення – дозволить ліквідувати конфлікт інтересів як підґрунтя дисфункцій і тим самим забезпечити бажані технічні характеристики автоматично відповідно до умов ринку за рахунок потенціалу самовдосконалення останнього. Важливим є те, що це буде найдешевшим варіантом регуляції.

Оцінювання даного ринку може бути здійсненим за аналітичною схемою А. Маршала, більш відомою як «хрест Маршала» [1] (рис. 2). За відповідною теорією ціноутворення стан ринку може бути відображеним у координатах «ціна – обсяги продажів», де T_{pp1} є так званою точкою ринкової рівноваги, або точкою ціноутворення. З огляду на те, що молоко та молочопродукти є товаром переважно нееластичного попиту, в нашому випадку із продажами асоціювався показник обсягів виробництва.

На рис. 2 відображено три принципові позиції точки ринкової рівноваги у просторі згаданих координат. Цікавість представляє насамперед переміщення цієї точки у координатах під

впливом зміни якихось з них у часі. Український ринок молочної продукції впродовж 90-х–2000-х років демонстрував переміщення до лівого верхнього сектору координат (точка T_{pp3}). Це може бути трактованим таким чином, що зростання цін в Україні (практично до рівня європейських цін або навіть вище у деяких випадках) супроводжувалося впевненим зменшенням обсягів виробництва – скорочення пропозиції – через зменшення споживання, насамперед якісної продукції, спровоковане погіршенням рівня життя. Ще раз підкреслюємо, що мова йде про динаміку товару низько еластичного попиту, який фізіологічно є незамінним і який у колишньому СРСР належав до групи найбільш доступних товарів. Саме тому принциповий вектор зміни ринкової рівноваги для даного ринку слід оцінити як суто дисфункціональний, адже зростання ціни в нормальних умовах повинно стимулювати зростання виробництва (пропозиції) та якості. Таким є стан T_{pp2} . Таким чином, на даному прикладі хотіли продемонструвати можливість оцінювання стану ринку та конкурентного середовища за критерієм розташування точки ринкової рівноваги, а також її переміщення до тих чи інших секторів ринку.

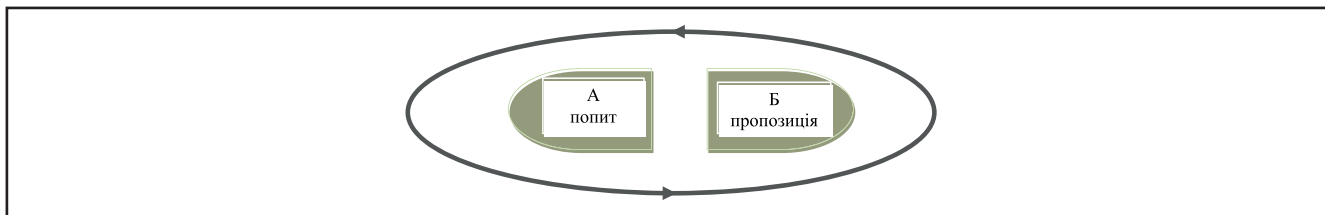
Розглянемо теоретичні основи зазначених висновків. Для цього, на нашу думку, слід повернутися до розгляду принципової моделі ринку в інтерпретації А. Сміта та Ж.–Б. Сея. Відповідно хрестоматійне відображення універсального ринку передбачає наявність 2 сторін – попиту і пропозиції (рис. 3). При цьому, за Ж.–Б. Сеєм [3], у разі відсутності зовнішнього впливу на ринок на ринку в силу його власного потенціалу самоналаштування встановлюватиметься певний баланс,



T_{pp1} – точка ринкової рівноваги (формування реальної ціни на ринку); T_{pp2} – точка ринкової рівноваги на ринках з функціональною конкуренцією; T_{pp3} – точка ринкової рівноваги на ринках з дисфункціональною конкуренцією (на прикладі українського ринку молочної продукції).

Рисунок 2. Аналітична модель ринку молочної продукції в Україні за теорією ціноутворення А. Маршала

Авторська інтерпретація [1].



«Рівняння» ринку (I): $B(\text{баланс}) = PЗП + ЕГО$,

де $PЗП$ – майже миттєве реагування на зміни попиту; $ЕГО$ – ефективний грошовий обіг (умова достатності грошової маси для попиту і пропозиції).

Рисунок 3. Інтерпретація ринку за моделлю вільного ринку Ж.–Б. Сея

Авторська інтерпретація робіт [1–3].

що буде означати: 1) формування механізму майже миттєвої реакції ринку на зміни кон'юнктури; 2) створення системи ефективного обігу грошової маси, за якої у споживачів завжди буде достатньо коштів для купівлі всього необхідного, а у бізнесу – завжди буде достатньо капіталу для вироблення такого необхідного; при цьому таке необхідне буде відповідати попиту у кількості та якості, а також динаміці попиту.

Звідси ключова політекономічна теза будувалася на концепті «балансу ринку» як критерію оптимальності стану останнього, що формулювалося на основі вище викладених передумов (див. рівняння ринку (I) на рис. 3).

Модель Ж.–Б. Сея, як вже згадувалося, була побудована на припущенні про наявність вільної конкуренції. На спростуванні цього, як відзначалося, було побудовано кейнсіанство і теорія недосконалої конкуренції. Тому більш адекватна модель ринку повинна передбачати відсутність останньої та визнання наявності – як аналога – недосконалого конкурентного середовища монополістичного типу, що було доведено у роботах [4–5]. Також, як відомо, Дж. Кейнсом було доведено [6] наявність об'єктивних та суб'єктивних передумов для спростування факту наявності у вільного ринку такої характеристики як ефективний грошовий обіг у силу так званого психологічного закону, що порушує такий обіг і баланс і принципово обумовлює необхідність регуляції з метою стимулювання попиту.

Проте і це не є повним переліком уточнення параметрів реально функціонуючого ринку. Так, є всі підстави, як вважаємо, стверджувати, що розгляд ринку як системи з двох елементів «попит – пропозиція» не надає і не може надавати адекватного опису механізму функціонування ринку. Більш об'єктивним представляється аналіз останнього через опис моделі відносин, що реалізуються у полі інтересів, їхнього перетинання, суперечливості, конфліктності з боку економічних агентів, які згруповані у відповідні групи агентів – учасників ринкових відносин.

Розуміння цього явища надає опис теорії агентських відносин, представлений, наприклад, у роботі [16]. До цього слід додати наявності особливостей інституціонального змісту – насамперед факт опортуністичної поведінки його учасників. Цей фактор слід розглядати як ефект неочікуваної поведінки агентів, що найчастіше проявляється у бажанні отримати особисту вигоду за рахунок інших агентів. Детальний опис зазначеного явища представлено зокрема у роботі [17]. Слід особливо зазначити, що класичною і неокласичною теорією, а також теорією недосконалої конкуренції фактор опортуністичної діяльності не розглядався в силу того, що зазначеними теоріями було прийнято за аксіому принцип раціональної поведінки суб'єктів. Опортунізм може розглядатися, очевидно, як постулат інституціональної теорії

в її агентському варіанті. Звідси привнесення змісту даного концепту до теорії недосконалої конкуренції має безпосередню методологічну оригінальність.

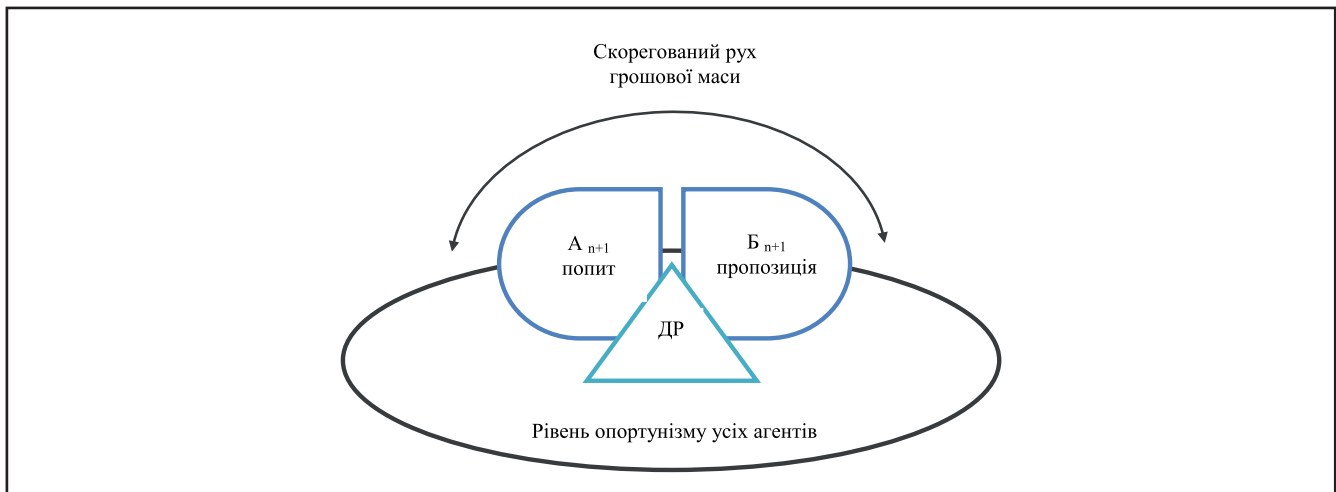
Наприклад, яскравим прикладом опортунізму на вітчизняному ринку молочної продукції є поведінка споживачів, які сильні купувати менш якісну продукцію за меншими цінами, тим самим створюючи стимули до зростання якості виробленої продукції з боку бізнесу. Щодо останнього, то у теорії маркетингу і на практиці достатньо поширеними є такі факти як виробництво псевдоякісної продукції, «паразитуючі бренди», квазіконкурентні форми організації бізнесу, демпінгові чи договірні ціни і т.д. За цих умов опортунізм може бути безпосереднім і надзвичайно дієвим економічним фактором ринку.

Така аналітична модель опису ринку представляє собою синтез теорій класичної політекономії, недосконалої конкуренції, кейнсіанства та інституціоналізму і дозволяє розглядати ринок у такій графічній інтерпретації (рис. 4).

За цим варіантом маємо два рівняння (умовно – аналітичні моделі ринку). Згідно з рівнянням (II) оцінювання стану ринку слід здійснювати за ступенем його функціональності. Функціональність ринку, своєю чергою, представляє собою результативний показник від функціонального впливу наявного недосконалого конкурентного середовища. Такий вплив зумовлений на практиці дією таких факторів, як особливості ринку, інституційні особливості даного середовища, характер регуляції, політика та інші екстерналії.

Наступна формула – рівняння (III) – побудоване на групуванні економічних агентів – учасників ринкових відносин, виходячи з того, що дисфункції ринку обумовлені наявними конфліктами економічних інтересів. Головним принципом подібного групування є наявність достатньо однорідних інтересів окремих груп агентів. Так, група A_{n+1} охоплює сукупність груп агентів сектору «попит»; очевидно, є сенс поділяти агентів цього сектору за рівним купівельної спроможності та відповідними мотивами, бо саме це визначає модель їхньої економічної поведінки насамперед щодо особливостей споживання. Зрозуміло, що подальшому групуванню в секторі «попит» має передувати відповідне маркетингове дослідження.

Сектор B_{n+1} представляє собою сукупність груп агентів сектору «пропозиція». Щодо аналізу ринку молочної продукції в Україні, то представляється обґрунтованим принциповий розподіл сектору на такі групи: 1) B_1 – виробники молока ($B_{1.1}$ – одноосібні господарства, $B_{1.2}$ – великотоварні господарства); 2) B_2 – переробники молока ($B_{2.1}$ – холдинги, $B_{2.2}$ – малі та середні підприємства не холдингового типу); 3) B_3 – мережа реалізації ($B_{3.1}$ – фірмові магазини, $B_{3.2}$ – малі підприємства, $B_{3.3}$ – мережа супермаркетів).



«Рівняння» ринку (II): $C_{функ} = f[C_{кс}]$,
 де $C_{функ}$ – стан функціональності ринку; $C_{кс}$ – стан конкурентного середовища; f – функціональний вплив інших факторів (особливостей ринку, інституційних відмінностей, державного регулювання та інших зовнішніх екстерна лій і т.д.).

«Рівняння» ринку (III): $C_{функ} = f_{р.о.п.} (A_{n+1} + B_{n+1} + ДР)$
 $\rightarrow \max \rightarrow \min$

де A_{n+1} – групи агентів сектору «попит» (за рівним купівельної спроможності та відповідними мотивами);
 B_{n+1} – групи агентів сектору «пропозиція» у тому числі B_1 – виробники молока ($B_{1,1}$ – одноосібні господарства, $B_{1,2}$ – великотоварні господарства), B_2 – переробники молока ($B_{2,1}$ – холдинги, $B_{2,2}$ – малі та середні підприємства не холдингового типу), B_3 – мережа реалізації ($B_{3,1}$ – фірмові магазини, $B_{3,2}$ – малі підприємства, $B_{3,3}$ – мережа супермаркетів)

Рисунок 4. Інтерпретація українського ринку молочної продукції за моделлю основних ринкових теорій

Авторська інтерпретація робіт [1–6, 16–17].

При цьому наведено у лінгвістичному вимірі авторські оцінки щодо потужності опортуністичної складової (шкала «висока – середня – низька»). Також представлено уявлення про те, якими групами агентів формується частка доданої вартості (за шкалою «значна – помірна – незначна»), що розглядали як безпосередній індикатор економічної влади різних груп агентів (табл. 2).

Вважаємо, що встановлення рівня опортунізму груп агентів на ринку повинно мати також додаткову інтерпретацію стосовно того, якою є частка груп у створенні (привласненні) додаткової вартості у всьому ланцюгу ринкових економічних операцій на ринку конкретної групи товарів. Дана інформація свідчить про наявність економічних конфліктів між групами агентів, і це розглядається як методологічна основа ідентифікації сутності наявних на даному ринку дисфункцій. Головним при цьому є те, що видозміна регулятивної політики на основі таких даних дозволить впливати на суть конфлікту/дисфункцій, тобто виконуватиме безпосередню місію обґрунтованого впливу на ринок.

Висновки

Коректне оцінювання стану ринку може бути здійсненим перш за все за аналізування стану наявної конкуренції. Саме це дозволить визначити ступінь функціональності/дисфункціональності конкурентного середовища та, звідси, і ринку в цілому. І саме це дозволить визначити регулятивні заходи у напрямку зміни дисфункціональності конкурентного середовища. Лише ці пріоритети можуть виправдати втручання у ринок. Методологією всього вище зазначеного є синтезоване використання інструментарію теорій неадаптивної конкуренції, агентських відносин, інституціоналізму з використанням концепту детермінантної у певних випадках ролі опортунізму агентів на ринках. Обґрунтовано, що практично для всіх груп основних агентів вітчизняного ринку мо-

лочної продукції характерним є високий рівень опортуністичної діяльності, що до останнього часу залишалося мало вивченим у науковому та прикладному аспектах.

Перспективи подальших досліджень полягають, на нашу думку, в науковому обґрунтуванні можливості практично здійснити інституційні зміни на даному та інших ринках із дисфункціональним конкурентним середовищем.

Список використаних джерел

1. Ядгаров Я.С. История экономических учений / Я.С. Ядгаров. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 230 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
3. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – М.: Дело, 2000. – 540 с.
4. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Д. Робинсон. – М.: Юрайт, 1986. – 450 с.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М.: Юрайт, 1996. – 650 с.
6. Кейнс Д. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотку та грошей / Д.М. Кейнс. – К.: Либідь, 1999. – 190 с.
7. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. – Челябинск: Социум, 2011. – 394 с.
8. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: Вильямс, 2008. – 1360 с.
9. Википедия – свободная энциклопедия/ Список лауреатов Нобелевской премии по экономике // [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org>
10. Дідур С.В. Молочна галузь України: тенденції та перспективи розвитку / С.В. Дідур, Д.Б. Лозовик // Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського. – Вип. 3/2012 (74). – 2012. – С. 148–151.
11. Згурська О.М. Стан та тенденції розвитку молочної промисловості в Україні / О.М. Згурська // Economic Annals–XXI. – 2013. – №9–10(2). – С. 29–32.

12. Комарницький І.М. Формування механізму організаційно-економічної підтримки молокопереробних підприємств, орієнтованих на експорт / І.М. Комарницький, Г.В. Цар // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – №2. – С. 155–159.

13. Рябенко А.Є. Система функціонування ринку молока України та шляхи його удосконалення / А.Є. Рябенко, О.Г. Радева // Економіка АПК. – 2010. – №1 (17). – С. 170–174

14. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Консультант, 2014. – 574 с.

15. Моніторинг розвитку ринку молока та молочних продуктів України / Спілка молочних підприємств України. За ред. Бутенко М.І. – V вип. – К., 2010. – 100 с.

16. Клейнер Г.Б. Еволюція інституціональних систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

17. Мороз О.В., Семцов В.М., Кукель Г.С. Опортуністична діяльність в аграрному секторі України як конфліктуотворюючий фактор // Ефективна економіка. – 2014. – №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

УДК 338.432:332.142.4/.6:65.01:005

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

Л.В. ЛЕВКОВСЬКА,
д.е.н., с.н.с., Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України,

Т.І. ДОБРЯНСЬКА,
аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України

Методологічні підходи щодо трансформації базисних інститутів у сфері аграрного природокористування України

Розкрито місце і роль інституту щодо трансформаційних змін темпів, пропорцій та способів аграрного природокористування. Методологічні підходи зосереджено на розкритті змісту організації регулювання використання природних ресурсів в аграрній сфері через трансформацію базисних інститутів в інституції нового типу. Обґрунтовано основні методологічні принципи екологічного регулювання, які повинні лежати в основі формування базисних інститутів нового типу.

Ключові слова: методологія, інституціональні трансформації, базисні інститути, регулювання, аграрне природокористування.

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

Л.В. ЛЕВКОВСКАЯ,
д.э.н., с.н.с., Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины,

Т.И. ДОБРЯНСКАЯ,
аспирантка, Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины

Методологические подходы трансформации базисных институтов в сфере аграрного природопользования Украины

Раскрыты место и роль института относительно трансформационных изменений темпов, пропорций и способов аграрного природопользования. Методологические подходы сосредоточены на раскрытии сути организации регулирования использования природных ресурсов в аграрной сфере через трансформацию базисных институтов в институции нового типа. Обоснованы основные методологические принципы экологического регулирования, которые должны быть заложены в основу формирования базисных институтов нового типа.

Ключевые слова: методология, институциональные трансформации, базисные институты, регулирование, аграрное природопользование.

S.M. ROGACH,
Ph.D., associate professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,

L.V. LEVKOVSKA,
doctor of economics, senior researcher, Institute of environmental economics and sustainable development national academy of sciences of Ukraine,

T.I. DOBRYANSKA,
graduate student, Institute of environmental economics and sustainable development national academy of sciences of Ukraine

Methodological approaches of base institutions transformation in agricultural natural resources using of ukraine

The place and role of the Institute of transformational change rates, proportions and methods of agricultural natural resources using are researched. Methodological approaches are focused on the content of natural resources using regulation in agriculture through the transformation of the basic institutions to new type. The basic methodological principles of environmental regulation that should be founded on the basic institutions of a new type formation are substantiated.

Keywords: methodology, institutional transformation, basic institutions regulation, agricultural environmental management.

Постановка проблеми. Інституціональні трансформації є характерною ознакою розвитку економічної системи будь-

якої країни. Ступінь їх обґрунтованості, послідовності та логічної впорядкованості визначає динамізм соціально-еко-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

номічного розвитку, тому що саме інститути генерують увесь спектр організаційних, економічних та правових інновацій, які проникають до всіх сфер відтворювального процесу в період масштабних системних трансформацій.

Ураховуючи потребу в розробці комплексного підходу до формування стратегії інституціональних змін, обґрунтування потребують заходи не щодо впровадження окремих інститутів у систему економічних відносин, а вдосконалення інституціонального середовища сфери природокористування в цілому. Тому важливою науковою проблемою є обґрунтування методологічних підходів щодо трансформації базисних інститутів, які передбачають: розробку інструментарію дослідження через визначення відповідної системи методів, категорій, чинників; оцінку ролі трансформацій базисних інститутів у транзитивній економіці; обґрунтування концептуальних положень і принципів цього процесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Спроби обґрунтування методології інституціональних досліджень стосовно окремих аспектів природокористування знайшли своє відображення у працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених, таких як М. Алімурадов, В. Балеев, І. Бистряков, О. Веклич, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Голян, Б. Данилишин, Р. Капелюшников, С. Кірдіна, М. Корецький, Е. Лисицын, О. Мордвінов, В. Поворозник, Ю. Стадницький, М. Хвесик, А. Чухно та інших. В них простежується діалектика інституціональних зрушень у країнах пострадянського табору, наведені фундаментальні принципи імплементації у вітчизняну практику інститутів, імпортованих із високорозвинених країн.

Однак місце і роль інституту щодо трансформаційних змін темпів, пропорцій та способів аграрного природокористування висвітлено не повністю. Недостатньо системно розкрито їхній вплив на темпи та пріоритети господарської освоєності природно-ресурсної бази аграрної сфери, не розкрито взаємозв'язку між інституціональними передумовами ринкових перетворень у природно-ресурсному секторі та можливостями їх практичного впровадження, не визначено інституціональні чинники впровадження нових організаційно-правових форм підприємництва у практику сільськогосподарського господарювання.

Метою статті відповідно було доповнити методологію застосування інституціонального підходу до дослідження сфери аграрного природокористування та її трансформаційних змін з урахуванням екологічного імперативу.

Виклад основного матеріалу. Перевагами застосування інституціонального підходу в методології наукових досліджень є те, що він здатен охопити різні аспекти сфери природокористування та обґрунтувати способи його збалансування, адже базується на теорії та методології раннього інституціоналізму та неінституціоналізму і включає методи дослідження, що дають змогу виявити найбільш проблемні місця базисної інституціональної системи природокористування і запропонувати шляхи її модернізації. Фахівці зазначають, що в основу цього підходу покладено твердження про те, що інститути (правила, норми, стереотипи поведінки, організаційно-правові форми господарювання, форми власності, форми організації процесів купівлі-продажу, елементи інфраструктури) є консолідуючим базисом сфери природокористування, визначають магістральний напрям її розвитку

взагалі та окремих складових, забезпечують економічно обґрунтований перерозподіл капіталу, формують світогляд роботодавців та найманих працівників [1, с. 6].

У цьому аспекті варто зупинитися на теоретико-методологічних підходах розуміння сутності інституціональних трансформаційних змін. Зокрема, М. Алімурадов під інституціональними трансформаціями розуміє процес змін інституціонального середовища функціонування суб'єктів економіки. При цьому, на його думку, можливі два варіанти змін: перший передбачає появу нових інститутів в межах існуючої економічної системи, що в підсумку приводить до перетворення системи, другий – зміну середовища, для якого створюються відповідні інститути, необхідні для його ефективного функціонування [2, с. 268].

На думку В. Полтеровича, у ХХ столітті трансформація економічних інститутів стала значною мірою результатом реформ, цілеспрямованих заходів різного масштабу, які проводилися за певним планом. Реформи генерують потік інституціональних інновацій, частина яких виявляється здатною до розвитку в задуманому варіанті, інша – реалізується у вигляді, який мало схожий на початковий проект, третя – швидко відмирає [1, с. 3–4].

В. Поворозник вирізняє особливості інституціональної структури вітчизняної економіки і аграрної сфери зокрема, що негативно впливають на економічний розвиток та свідчать про незавершеність трансформаційного процесу: низький рівень специфікації та захисту прав власності і довіри як між економічними агентами, так і економічних агентів до уряду, а саме: високий рівень корупції та бюрократизації всіх гілок влади; високий рівень тінізації економіки; незадовільна якість управління корпоративними правами; недорозвинутість фондового ринку [3, с. 9–10].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок про певну розмитість існуючих підходів щодо масштабів, значення та ролі інституціональних трансформацій у національній економіці. Важливим теоретичним здобутком слід вважати однак думку щодо необхідності вдосконалення інституціонального середовища розвитку національного господарства з метою забезпечення стабільності у суспільстві. Незважаючи на це, в теоретико-методологічному відношенні не розробленими залишаються положення щодо впровадження нових інституціональних структур у корпоративний сектор, ринок нерухомості та сферу природокористування. Враховуючи сучасні реалії національної економіки, виникає необхідність структурування основних блоків інституціональних трансформаційних перетворень, що створюють правову й організаційну основу для побудови в країні громадянського суспільства та соціально-орієнтованої економіки. Такими блоками є, зокрема, системні перетворення, а саме регулювання і впорядкування відносин власності, зміна фіскальної системи.

Як зазначають фахівці, системні трансформаційні перетворення мають відбуватися синхронно зі змінами податкової системи. У сфері природокористування існують значні резерви щодо розширення податкової бази, оскільки саме тут найбільш задіяні у практику принципи зрівнялівки та відомчої необмеженості. Природно-ресурсний потенціал має бути як базою для вилучення фіскальних платежів, так і важливим фактором відтворення капіталу. Тому податкове регулюван-

ня природокористування повинно мати чітку рентну орієнтацію, що дасть можливість диференціювати нормативи плати за спеціальне використання природних ресурсів [4, с. 187].

Особливої гостроти набувають системні перетворення, що принципово змінюють характер взаємозв'язків між суб'єктами економічних відносин сфери природокористування. У методологічному відношенні потребують значної корекції принципи формування нової управлінської вертикалі регулювання сфери природокористування у напрямі децентралізації та врахування особливостей й пріоритетів розвитку окремих регіонів. Відповідно стратегія й тактика інституціональних перетворень у сфері аграрного природокористування повинна полягати у поступовому русі до такого типу організації природокористування, який би забезпечував створення умов для раціонального й ефективного використання регіонального природно-ресурсного потенціалу, економічну й соціальну стабільність сільськогосподарського виробництва.

Для обґрунтування теоретико-методологічних і практичних аспектів формування зазначеного типу організації аграрного природокористування необхідно проаналізувати його концептуальні положення і принципи, відстежити наслідки реалізації трансформаційних змін і на основі критичного аналізу їх недоліків і переваг через призму сучасної соціально-економічної та екологічної ситуації запропонувати найбільш прийнятні для трансформаційного періоду підходи. Відповідного обґрунтування вимагають і орієнтири, що будуть вказувати на напрями переходу (трансформації, генезису) від інститутів одного типу до іншого, а також на найбільш значимі якісні перетворення в їх структурі.

Як свідчить розвиток соціально-економічних систем – ринкової та планово-адміністративної – його постійною компонентою є інституціональна структура управління аграрним природокористуванням. Необхідність останнього пов'язана з економічними проблемами, які виникають в аграрній сфері, та їх негативним впливом на довкілля, передусім сільськогосподарські угіддя і суміжні з ними водні джерела та лісові ресурси. Оскільки державні інституціональні структури управління аграрним природокористуванням притаманні як слабко-, так і високорозвинутим типам суспільних систем, то відмінність між ними полягає у структурі органів державної влади, на які покладено здійснення цього виду управління, механізмах управління та регулювання, міждержавній специфіці агро-екологічних проблем та можливостях щодо їх вирішення.

Для ринкової системи господарювання характерним є те, що базисні інститути державного регулювання аграрного природокористування функціонують відносно відособлено від інститутів ринкового саморегулювання, хоча і пов'язані з ними. У загальному вигляді вони являють собою взаємопов'язану сукупність (систему) засобів, інструментів та методів, за допомогою яких здійснюється регулювання (упередження, обмеження, зниження, пом'якшення, компенсація тощо) негативних екологічних наслідків ринкової саморегуляції в аграрній сфері. Для нього є характерним залучення значного арсеналу економічних методів превентивного, компенсаційного, стимулюючого типів, які доповнюються системою адміністративних регуляторів: стандартами, нормативами, нормами, заборонами, обмеженнями, а також штрафними санкціями за порушення природоохоронного режиму.

Базисні інститути екологічного регулювання розвинутих країн почали формуватися з кінця 60-х років і розвиваються до цього часу. Залежно від соціально-економічної та екологічної ситуації змінюються концептуальні засади та принципи їх формування.

Аналіз наукових джерел [5–7] дає підстави обґрунтувати основні методологічні принципи екологічного регулювання, які повинні лежати в основі формування базисних інститутів нового типу:

- зрівноваження рівня витрат і прибутків у механізмі екологічного регулювання (після першого десятиріччя боротьби за збереження довкілля у 70-х роках, екологічна політика «випала» з традиційних орієнтирів на основний економічний закон ринкової економіки, згідно з яким витрати не повинні перевищувати одержаних доходів. Тому ефективніша реалізація довгострокових екологічних інтересів у перспективі буде ще більше спиратися на поєднання доходів і витрат на екологічні цілі);

- активізація включення в екологічну політику основних ринкових механізмів (цей підхід має сприяти посиленню конкуренції різноманітних ідей стосовно варіантів природокористування. Зокрема підприємці можуть виявити зацікавленість у запровадженні менш дорогих методів і засобів контролю забруднень, але у більш масовому порядку);

- децентралізація урядової відповідальності (ідея посилення ролі і відповідальності регіональних, місцевих органів у вирішенні екологічних проблем на підвідомчих їм територіях дістала визнання та підтримку. Така ідея видається прийнятною ще й тому, що за останні роки регіональні і місцеві органи державної влади накопичили значний досвід вирішення екопроблем);

- забезпечення подальшої участі держави в міжнародному екологічному співробітництві (цей підхід є виправданим, оскільки багато об'єктів природи фактично не розмежовуються державними кордонами. Тому повинні створюватися уніфіковані базисні інститути, які мають контролювати рівень негативного впливу на об'єкти природи, підтримання глобальної екологічної рівноваги).

Узагальнення теоретико-методологічних розробок науковців [1–3, 6–8], щодо перебігу трансформаційних змін у сфері природокористування, охорони навколишнього середовища та регулювання цих процесів, а також урахування особливостей сучасного етапу розвитку аграрної сфери та її взаємодії з довкіллям, дає підстави обґрунтувати концептуальні положення щодо трансформації базисних інститутів регулювання аграрного природокористування у більш досконалі інституції нового типу (див. рис.).

Щодо положення про поступовість та етапність трансформації базисних інститутів в інституції нового типу, то слід зазначити, що зміст та внутрішня структура механізму регулювання аграрним природокористуванням базисних інститутів в аналогічний механізм ринкового типу забезпечується в міру створення для цього об'єктивних умов. При цьому одні елементи традиційного механізму переходять до нового майже без змін, інші – із суттєвими змінами, деякі взагалі не сприймаються новим механізмом і відмирають внаслідок незатребуваності. Крім цього, повинні з'являтися принципово нові регулятори та методи їх практичної реалізації, які не застосовувалися в традиційних базових інститутах. Напри-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

клад, запровадження земельно-орендних відносин обумовило виникнення таких методів як справляння орендної плати, державного мита за посвідчення договорів оренди землі.

Простежується також етапність самого трансформаційного процесу. На етапі роздержавлення сільськогосподарських земель (передачі їх у колективну власність сільськогосподарських підприємств) з'явилася потреба у видачі актів на право колективної власності на землю; наступний етап – паювання колективних земель, супроводжувався видачею членам колективних сільськогосподарських підприємств сертифікатів на право на земельну частку (пай) та запровадженням механізмів обігу земельних сертифікатів. Процеси приватизації земельних часток (паїв) та розпорядження ними вимагали запровадження нових елементів базисних інститутів регулювання земельних відносин, зокрема: виділення земельних ділянок в натурі (на місцевості), видачі державних актів на право приватної власності на землю, створення системи реєстрації земельних ділянок та руху прав на них.

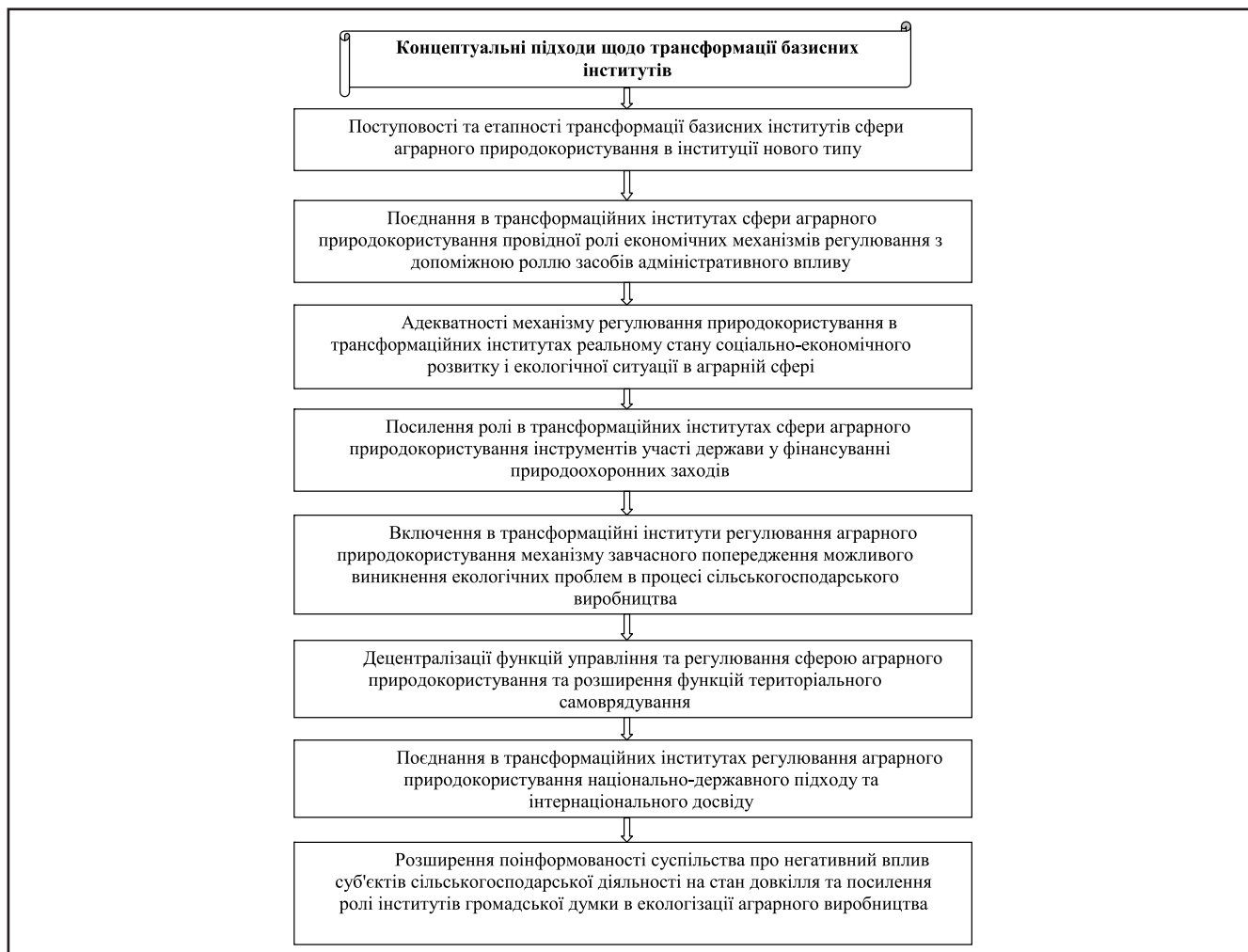
Важливим у методологічному та практичному відношенні є положення про поєднання в трансформаційних інститутах провідної ролі економічних механізмів регулювання з допоміжною роллю засобів адміністративного впливу.

Відповідно при трансформації базисних інститутів необхідно враховувати нові економічні механізми регулювання

аграрного природокористування, зокрема платежі за користування землею, водними та лісовими ресурсами, справляння держмита за посвідчення договорів переходу права власності на користування земельними ділянками. Удосконалюються та доповнюються новими методами механізми компенсаційних виплат за вилучення земель із сільськогосподарського використання, економічного стимулювання раціонального використання природних ресурсів та охорони природи тощо.

Разом із тим ускладнюється та посилюється дія адміністративних важелів впливу. Значне збільшення у процесі реформ кількості суб'єктів аграрного природокористування та урізноманітнення форм господарювання викликає потребу в застосуванні інструментів адміністративного впливу щодо додаткових заборон та обмежень на здійснення окремих екологонебезпечних видів господарської діяльності. Загострення екологічних проблем в аграрній сфері спонукає до запровадження більш жорстких стандартів та нормативів впливу на довкілля, суворішим стає і порядок застосування штрафних санкцій за порушення норм і правил охорони навколишнього природного середовища.

Механізм регулювання сфери аграрного природокористування повинен відповідати перебігу самих процесів природокористування і забезпечувати сталий та екологічно-рівноважений розвиток аграрної сфери. Тому важливим є



Концептуальні положення щодо трансформації базисних інститутів регулювання аграрного природокористування в інституції нового типу

дотримання положення щодо адекватності механізму регулювання природокористування в трансформаційних інститутах реальному стану соціально-економічного розвитку і екологічної ситуації в аграрній сфері.

Слід враховувати також, що трансформаційні зміни, пов'язані із становленням ринкової економіки часто супроводжуються кризовими явищами в господарському комплексі та послабленням державної підтримки. Тому механізм фінансово-економічного заохочення аграрних природокористувачів до вжиття природоохоронних заходів має ґрунтуватися на інструментах побічного стимулювання, а саме: пільгового режиму оподаткування; різних видів пільгового кредиту; інших методів, які дають змогу виконувати роботи без виділення коштів із бюджету, а за рахунок власних ресурсів сільськогосподарських товаровиробників. З часом зі збільшенням фінансових ресурсів держави, система побічного стимулювання може доповнюватися і навіть замінюватися прямим бюджетним субсидуванням. При вирішенні складних чи масштабних проблем природокористування та охорони природи державна допомога є обов'язковою та необхідною, її масштаб має визначатися з урахуванням можливостей суспільства.

Важлива роль цієї складової у регулюванні сфери аграрного природокористування дає підстави сформулювати положення щодо посилення ролі в трансформаційних інститутах інструментів участі держави у фінансуванні природоохоронних заходів.

У умовах функціонування базисних інститутів регулювання природокористування, властивих плановій економіці, підприємства розподілялися за чітко визначеними напрямками та законодавчо встановленими нормативами. Одним з таких напрямів була природоохоронна діяльність підприємств. У ринковій економіці основна мета господарської діяльності – максимізація прибутків, а їх розподіл на підприємствах з приватною формою власності проводиться за напрямками, що визначаються власниками. Відповідно трансформаційні інститути регулювання природокористування повинні включати інструменти перерозподілу державою частини доходів підприємств до бюджету і позабюджетних екологічних фондів з метою акумуляції коштів для фінансування природоохоронних витрат і заходів з оптимізації природокористування. Такими інструментами може бути, зокрема, механізм плати за забруднення довкілля, користування природними ресурсами, інші види екологічних податків і зборів.

Положення щодо включення в трансформаційні інститути регулювання аграрного природокористування механізму завчасного попередження можливого виникнення екологічних проблем у процесі сільськогосподарського виробництва, відображає необхідність врахування екологічного імперативу в процесі здійснення виробничої діяльності.

Зміст цього положення полягає в необхідності здійснення прогнозу розвитку агроекологічних подій у майбутньому і передбачає вжиття превентивних (запобіжних) заходів. Врахування його в практиці регулювання аграрного природокористування є, безперечно, ефективним заходом, оскільки витрати на ліквідацію завданих збитків та відновлення порушеної екологічної рівноваги обходяться суспільству дорожче, ніж попередження цих негативних явищ.

Важливим в умовах ринкової економіки є концептуальне положення щодо децентралізації функцій управління та ре-

гулювання сферою аграрного природокористування та розширення функцій територіального самоврядування.

Аграрне природокористування здійснюється на значних площах і характеризується територіальними особливостями. Відповідно децентралізація управління та регулювання сфери природокористування шляхом делегування частини владних повноважень із загальнодержавного рівня на рівень органів регіональної та місцевої влади дає змогу більш повно враховувати природно-географічні та соціально-економічні особливості окремих територій країни в процесі здійснення господарської та природоохоронної діяльності.

Це положення передбачає також створення нової інституційної структури з чітким визначенням місця та ролі всіх рівнів влади в процесі природокористування та захисту довкілля. Впровадження такої структури сприятиме зменшенню дублювання функцій у роботі державних органів, що є особливо важливим в рамках недостатнього бюджетного фінансування.

Необхідним у напрямі удосконалення системи регулювання сфери аграрного природокористування є поєднання в трансформаційних інститутах національно-державного підходу та інтернаціонального досвіду. Окрім цього, в наш час нагромаджений значний досвід формування інститутів регулювання сфери природокористування ринкового типу іншими країнами. Використання цього досвіду сприятиме успішній трансформації базисних інститутів у сфері аграрного природокористування України.

Важливим завданням інститутів, які здійснюють трансформацію, є не тільки згладжування антагоністичних суперечностей, а й попередження негативних тенденцій розвитку всередині економічної системи суспільства. Методологічною основою такого попередження могла б стати «сорокинська» парадигма, яка базується на твердженні про залежність людської поведінки від психофізичних механізмів рефлексорного типу та твердженні про те, що життя суспільства є «безкінечна ланцюгова реакція, інтегруючим моментом в якій виступає колективний рефлекс». Тобто людський чинник є визначальним фактором системних позитивів чи негативів як в національній економіці в цілому, так і в її природно-ресурсному секторі [8, с. 10].

Звідси випливає важливість положення про розширення поінформованості суспільства щодо негативного впливу суб'єктів сільськогосподарської діяльності на стан довкілля та посилення ролі інститутів громадської думки в екологізації аграрного виробництва.

На даний час контролююча роль суспільних інститутів (органів місцевого самоврядування та громадських організацій) за цільовим використанням природних ресурсів є мінімальною. Об'єднання зусиль усіх інститутів забезпечить вирішення ключових завдань із екологобезпечного та ефективного використання природних ресурсів аграрної сфери на єдиній інформаційній основі. З метою забезпечення функціонування цілісної, ефективно діючої системи управління охороною природних ресурсів необхідно створити відповідний державний орган виконавчої влади. На всіх рівнях – національному, регіональному та об'єктному – мають постійно й послідовно вирішуватися найгостріші поточні й перспективні питання екологічної безпеки й охорони природних ресурсів.

Максимально відкритий доступ громадськості до інформації про стан довкілля та екологічні аспекти діяльності суб'єктів господарювання надасть можливість збагатити

нові інституціональні структури методами та інструментами соціально-психологічного впливу на винуватців екологоде-структивних наслідків. До інституцій (методів) громадського впливу слід віднести: суспільну думку; вплив громадськості; надання переваг екологічно чистій продукції, товарам, виробництво яких здійснюється на основі застосування ресурсо- та енергозберігаючих технологій. Така позиція споживачів впливає на конкурентоспроможність виробників і змушує їх посилювати увагу до екологічної складової стратегії свого розвитку, в цілому сприяє екологізації економіки.

Висновки

Проведене дослідження дає підстави процес інституціональних трансформацій розуміти як удосконалення інституціональних форм, що здійснюється в руслі еволюції, яка задається типом інституціональної матриці суспільства. Багатогранність та багатоаспектність еколого-економічних проблем аграрного природокористування вимагає застосування системного підходу щодо дослідження його сутнісних характеристик, інституціонального забезпечення та екологічної безпеки. Обґрунтовані концептуальні положення щодо трансформації базисних інститутів регулювання аграрного природокористування в інституції нового типу становлять методологічну основу формування інституціонального середовища в цій сфері. Частину цих положень можна успішно адаптувати й щодо формування базисних інститутів регулювання природокористуванням і в інших сферах економіки.

Список використаних джерел

1. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. №2. – С. 3–20.
2. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики // [под ред. В.Г. Алиева]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика». – 2002. – 646 с.
3. Поворозник В.О. Институційні зміни в умовах трансформаційної економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / В.О. Поворозник. – К., 2006. – 19 с.
4. Бодюк А.В. Фіскальні аспекти економічного природокористування: [монографія] / А.В. Бодюк. – Ірпінь: Національна академія ДПС України. – 2004. – 507 с.
5. Лисицын Е.Н. Охрана природы в зарубежных странах / Е.Н. Лисицын. – М.: Агропромиздат, 1987. – 215 с.
6. Лисицын Е.Н., Розенбаум Ю.А. Экологическая политика буржуазных стран: право и управление / Е.Н. Лисицын, Ю.А. Розенбаум. – М.: ИНИОН АН СССР, 1985. – 66 с.
7. Мордвінов О. Принципи формування механізму управління природокористуванням в аграрній сфері перехідної економіки / О. Мордвінов // Зб. наукових праць Української академії державного управління при Президентові України. – К.: Вид-во УАДУ. – 2000. – Вип. 1. – С. 191–203.
8. Хвесик М.А. Институціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування: [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян, А.І. Крисак. – К.: Кондор, 2007. – 522 с.

В.М. ТИЩЕНКО,

к.е.н., доцент, Київська державна академія водного транспорту

Діяльність суб'єктів господарювання у структурі національної економіки

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку первинної структурної ланки національної економіки – підприємства, проаналізовано сучасний стан функціонування підприємств в Україні та визначено основні тенденції їх розвитку в нових умовах господарювання.

Ключові слова: підприємство, види підприємств, трансформація економіки, євроінтеграція, фінансовий результат.

В.Н. ТИЩЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевская государственная академия водного транспорта

Деятельность субъектов хозяйствования в структуре национальной экономики

В статье исследованы теоретические и практические аспекты развития первичного структурного звена национальной экономики – предприятия, проанализировано современное состояние функционирования предприятий в Украине и определены основные тенденции их развития в новых условиях хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, виды предприятий, трансформация экономики, евроинтеграция, финансовый результат.

V.M. TYSCHENKO,

Ph.D., associate professor, Kyiv state maritime academy

The activity of economic entities in the structure of the national economy

The article deals with the theoretical and practical aspects of the development of an enterprise as a primary structural unit of the national economy, the modern state of operation of enterprises in Ukraine is examined, the main trends of their development in the new economic conditions are defined.

Keywords: enterprise, types of business, economic transformation, European integration, financial result.

Постановка проблеми. Трансформація державної форми власності в Україні у середині 90-х років минулого сто-

ліття викликала масштабні зміни у структурі національної економіки і сприяла появі нових підходів до організації ви-

робництва. В результаті виникли нові організаційно-правові форми господарювання.

Головним і незмінним пріоритетом України на найближчу перспективу, основою стратегії економічного та соціального розвитку є євроінтеграція. Євроінтеграційний курс України – ефективний стимул для глибокого реформування економіки, який вимагає системних змін задля забезпечення пристосування суб'єктів господарювання до роботи в нових умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та методичні питання, присвячені проблемам становлення та розвитку підприємництва в Україні, а також створення нових організаційно-правових форм підприємств у період трансформації економіки, знайшли своє відображення у дослідженнях таких вітчизняних вчених, як Н. Беренда, В. Бородюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, З. Герасимчук, Т. Говорушко, В. Горфінкель, С. Дзюбик, Л. Дмитриченко, М. Долішній, Л. Донець, Н. Радіонова, Н. Романенко, В. Сизоненко, С. Соболюк, О. Телетов та інших. Разом із тим, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їхню наукову цінність, чимало теоретичних і практичних аспектів даної проблеми залишаються дискусійними й потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз сучасного стану та найважливіших показників діяльності вітчизняних підприємств у нових умовах господарювання, дослідження основних тенденцій та перспектив їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Господарським кодексом підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством України [1, ст. 62].

Суб'єктами господарювання є господарські організації – юридичні особи, громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці; філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій.

В Україні діють такі види підприємств:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство колективної власності – підприємство, що діє на основі колективної власності;
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);
- спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування відповідними територіальними громадами [1, ст. 63].

Залежно від наявності у статутному капіталі підприємства іноземних інвестицій, вони визнаються підприємствами з іноземними інвестиціями або іноземними підприємствами, а залежно від способу утворення та формування статутного капіталу – унітарними та корпоративними [1, ст. 63].

Співвідношення між різними видами підприємств, особливо між державними і приватними, змінюються у процесі реформування економіки.

На початкових етапах ринкових перетворень в Україні зміни у структурі економіки були спричинені виникненням різноманітних форм власності і супроводжувалися розвитком нових організаційно-правових форм господарювання. В цей період на фоні незначного зростання загальної кількості підприємств прискореними темпами зменшувалася кількість державних підприємств, натомість у декілька разів збільшилася кількість підприємств, заснованих на колективній власності.

Процеси приватизації і акціонування, що відбувалися у країні, а також низька ефективність діяльності державних підприємств призвели до подальшого скорочення державного сектору економіки. Цей період характеризувався значним зростанням кількості малих підприємств, а також залученням населення до активної підприємницької діяльності і виникненням нового різновиду суб'єктів господарювання – фізичних осіб – підприємців.

До здобуття незалежності у структурі економіки України переважали великі підприємства. Розвитку нових форм підприємництва сприяло прийняття ряду законодавчих актів, зокрема Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [2], Указу Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [3] тощо.

Світова економічна криза, яка розпочалась у 2008 році, призвела до значного зменшення кількості підприємств, насамперед малого бізнесу, а також до суттєвого скорочення чисельності фізичних осіб – підприємців. Ця тенденція посилювалась після прийняття Податкового кодексу України [4], оскільки в цьому документі було передбачено суттєві зміни стосовно спрощеної системи оподаткування. Намагання законодавців збільшити податкові надходження та зміцнити дохідну частину бюджетів усіх рівнів за рахунок малого підприємництва на фоні прогресуючої кризи призвело до зворотного ефекту.

Сьогодні в Україні функціонує 1 722 251 суб'єкт господарювання (табл. 1), у тому числі питома вага підприємств становить 22,8% від загальної кількості, а фізичних осіб – підприємців – 77,2%. Проте якщо підприємствами реалізується близько 94% продукції від загального обсягу реалізованої продукції в країні, то частка фізичних осіб – підприємців ледь перевищує 6%.

Слід зазначити, що протягом 2010–2013 років кількість підприємств в Україні зросла майже на 4%, а також збільшилась їх питома вага у загальній кількості суб'єктів господарювання. Зросли також обсяги реалізованої продукції. Натомість чисельність фізичних осіб – підприємців продовжувала скорочуватись. Так, у 2013 році вона зменшилась порівняно з 2010 роком майже на 26% (з 1 805 118 до 1 328 743). Останніми роками зменшилася також кількість зайнятих працівників на підприємствах. Проте частка зайнятих на підприємствах України все ж є значно більшою порівняно з часткою фізичних осіб – підприємців і становить майже 77% від загальної кількості.

Переважна більшість господарюючих суб'єктів (51,7%) зосереджена у сфері торгівлі та займається ремонтом автотранспортних засобів (табл. 2).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Основні показники діяльності суб'єктів господарювання

Показники	2010	2011	2012	2013
1. Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	2184105	1701797	1600304	1722251
а) підприємства				
– усього, одиниць	378987	375872	365112	393508
– у % до загальної кількості	17,4	22,1	22,8	22,8
б) фізичні особи – підприємці				
– усього, одиниць	1805118	1325925	1235192	1328743
– у % до загальної кількості	82,6	77,9	77,2	77,2
2. Кількість зайнятих, тис. осіб	11000,5	10393,5	10198,8	9965,1
а) на підприємствах				
– усього, тис. осіб	8186,0	8022,1	7920,9	7642,5
– у % до загальної кількості зайнятих	74,4	77,2	77,7	76,7
б) фізичні особи – підприємці				
– усього, тис. осіб	2814,5	2371,4	2277,9	2322,6
– у % до загальної кількості зайнятих	25,6	22,8	22,3	23,3
3. Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	3692554,4	4302627,2	4563794,8	4437326,1
а) підприємства				
– усього, млн. грн.	3462136,2	4091411,4	4307145,6	4153088,0
– у % до загального обсягу реалізованої продукції	93,8	95,1	94,4	93,6
б) фізичні особи – підприємці				
– усього, млн. грн.	230418,2	211215,8	256649,2	284238,1
– у % до загального обсягу реалізованої продукції	6,2	4,9	5,6	6,4

Розраховано автором за [5].

Таблиця 2. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

Галузі економіки	Усього		У тому числі	
	одиниць	у % до підсумку	підприємства	фізичні особи – підприємці
Сільське, лісове та рибне господарство	71058	4,1	49848	21210
Промисловість	121244	7,0	49130	72114
Будівництво	52983	3,1	36185	16798
Торгівля і ремонт автотранспортних засобів	890658	51,7	110414	780244
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	92366	5,4	16810	75556
Тимчасове розміщення й організація харчування	52077	3,0	10096	41981
Інформація та телекомунікації	86377	5,0	14885	71492
Фінансова та страхова діяльність	11250	0,7	5177	6073
Операції з нерухомим майном	92013	5,3	35076	56937
Професійна, наукова та технічна діяльність	97052	5,6	33946	63106
Діяльність у сфері обслуговування	40191	2,3	17478	22713
Освіта	8467	0,5	2367	6100
Охорона здоров'я та надання соцдопомоги	18048	1,0	4914	13134
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11620	0,7	2341	9279
Надання інших видів послуг	76847	4,5	4841	72006
Усього	1722251	100,0	393508	1328743

Розраховано автором за [5].

Таблиця 3. Основні показники діяльності суб'єктів підприємництва за їх розмірами

Показники	2010	2011	2012	2013
1. Кількість суб'єктів, одиниць:				
– великого підприємництва	586	659	698	659
– середнього підприємництва	21338	21059	20550	19210
– малого підприємництва	2162004	1679902	1578879	1702201
2. Кількість зайнятих, тис. осіб:				
– великого підприємництва	2400,3	2449,0	2484,2	2383,7
– середнього підприємництва	3413,8	3273,5	3188,2	3054,2
– малого підприємництва	4958,6	4442,0	4285,2	4291,2
3. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами, млн. грн.:				
– великого підприємництва	1401596,8	1775829,0	1761086,0	1717391,3
– середнього підприємництва	1415851,8	1618849,2	1782445,6	1683344,1
– малого підприємництва	779197,8	807777,0	916287,2	933717,7
4. Фінансовий результат до оподаткування суб'єктів підприємництва, млн. грн.:				
– великого	28471,1	92572,1	37182,2	28003,5
– середнього	41581,7	31090,8	47742,0	8390,1
– малого	-15647,1	-5057,3	-9254,0	-25057,9

Розраховано автором за [5].

В інших галузях зосереджено від 0,5% (в освітній галузі) до 7% (у промисловості) суб'єктів підприємницької діяльності.

У табл. 3 наведено статистичні дані щодо основних показників діяльності підприємств у розрізі великих, середніх та малих згідно з критеріями, визначеними у попередніх редакціях Господарського кодексу України.

Як свідчать дані табл. 3, у країні функціонує 659 великих підприємств, 19 210 – середніх та 1 702 070 – малих. У 1991 році в Україні було лише 47 084 малих підприємства, тобто їхня кількість за 22 роки зросла майже в 40 разів, причому за перше десятиріччя кількість малих підприємств збільшилася лише в 5 разів.

Малі підприємства відіграють суттєву роль у ринковій економіці, проте дуже часто у них не вистачає коштів для впровадження найновіших досягнень науки і техніки. До того ж і фінансовий результат до оподаткування на цих підприємствах часто негативний. З цієї точки зору найбільш рентабельною видається діяльність середніх підприємств, прибуток яких переважає результат діяльності великих підприємств. Проте оптимального співвідношення між великими, середніми і малими підприємствами не існує, оскільки в кожній країні на певному етапі розвитку може переважати та чи інша категорія підприємств, зважаючи на їх ефективність. Крім того, є галузі, в яких мале підприємництво краще зарекомендувало себе протягом багатьох років. До них належать насамперед легка, харчова промисловість, побутове обслуговування. Що стосується металургійного та машинобудівного виробництва, то воно зосереджене на великих підприємствах зі значною чисельністю працюючих.

Основною формою організації великих та середніх підприємств є акціонерні товариства. Серед малих підприємств найбільш розповсюдженою та достатньо ефективною формою організації є товариства з обмеженою відповідальністю.

Нові завдання нині постали перед підприємствами у зв'язку з європейським та євроатлантичним вибором України, адже вихід на європейський ринок потребує значних соціально-економічних перетворень, успіх яких багато в чому залежить від того, як зуміє адаптуватись до нових умов первинна ланка національного господарства – підприємство.

Європейська інтеграція надає нові можливості для України, але вона може завдати суттєвих негативних наслідків для вітчизняних підприємств в умовах загострення глобальної конкуренції, нав'язування загальних для всіх правил поведінки [6].

Найбільшою серйозною проблемою української економіки є те, що більшість підприємств, які функціонують в Україні протягом тривалого періоду, мають застаріле устаткування, і, як наслідок, – низьку продуктивність та високу собівартість продукції.

Енергомісткість вітчизняного ВВП в декілька разів перевищує рівень країн – членів Євросоюзу.

Достатньо напруженою є ситуація з кредитами. Так, якщо в Європі середньострокові кредити надаються підприємствам під 3–4% річних, то в Україні – під 20% і вище [7].

Висновки

Таким чином, для підвищення ефективності господарювання та забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на європейському і світовому ринку першочерговими завданнями є:

- розробка і прийняття законодавчих актів з метою забезпечення умов для успішного здійснення підприємницької діяльності;
- реформування податкової системи;
- здешевлення банківських кредитів та забезпечення стабільності національної валюти на основі зміцнення банківської системи;
- державна підтримка інноваційної діяльності та створення умов для збереження й розвитку вітчизняного науково-технічного потенціалу;
- запровадження новітніх технологій з метою підвищення рівня ефективності використання енергетичних ресурсів та зниження собівартості продукції;
- підготовка та перепідготовка висококваліфікованих кадрів для роботи в нових умовах господарювання тощо.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436– IV [Електрон. ресурс] // Офіційний вісник України. – 2011. – №11. – Ст. 462. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2000. – №51. – Ст. 447. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Указ Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [Електрон. ресурс] // Офіційний вісник України. – 2008. – №27. – Ст. 975. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2011. – №13–17. – Ст. 112. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Державний комітет статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Рекомендації I Міжнародного науково-практичного семінару «Проблеми конкурентоспроможності економіки в умовах євроінтеграції: регіональні аспекти»: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/>
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

К.В. БАЖЕРІНА,
к.е.н., доцент кафедри промислового маркетингу, НТУУ «КПІ»

Формування концепції бренду на меблевому ринку України

Розглянутий вітчизняний ринок меблів. У статті подані результати проведеного маркетингового дослідження щодо кон'юнктури ринку та можливостей формування концепції брендів для вітчизняних підприємств. У статті проведений кластерний аналіз, що дав змогу виділити однорідні групи споживачів (сегменти), які керуються певними характеристиками в однаковій мірі при виборі брендів меблів. Для визначених сегментів за розробленою методикою побудовано матриці сприйняття брендів меблів та визначена можливість позиціонування бренду на основі екологічності та безпечності меблів. На основі визначеної стратегії позиціонування розроблена концепція бренду для меблевого ринку.

Ключові слова: бренд, брендинг, торгова марка, позиціонування, цільова аудиторія, матриця сприйняття бренду, концепція бренду, ідентичність бренду.

К.В. БАЖЕРИНА,
к.э.н., доцент кафедры промышленного маркетинга, НТУУ «КПИ»

Формирование концепции бренда на мебельном рынке Украины

Рассмотрен отечественный рынок мебели. В статье представлены результаты проведенного маркетингового исследования рынка и возможностей формирования концепции брендов для отечественных предприятий. В статье проведен кластерный анализ, позволивший выделить однородные группы потребителей (сегменты), которые руководствуются определенными характеристиками в равной степени при выборе брендов мебели. Для определенных сегментов по разработанной методике построены матрицы восприятия брендов мебели и определена возможность позиционирования бренда на основе экологичности и безопасности мебели. На основе определенной стратегии позиционирования разработана концепция бренда для мебельного рынка.

Ключевые слова: бренд, брендинг, торговая марка, позиционирование, целевая аудитория, матрица восприятия бренда, концепция бренда, идентичность бренда.

К.В. BAZHERINA,
candidate of economic sciences, associate professor of the industrial marketing department
of the National technical university of Ukraine «KPI»

Formation of brand concept on Ukrainian furniture market

This article is dedicated to domestic market of furniture. The results of the market research and opportunities of brand concept formation for domestic enterprises are represented. It is also conducted the cluster analysis, that allows to identify the homogeneous groups of consumers (segments) which follow common characteristics in process of furniture brands choice. For certain segments according to developed method it were built matrices of perception of furniture brands and identified ability of brand positioning on the base of ecology and safety. Proceeding from defined strategy it was developed the concept of brand positioning for the market of furniture.

Keywords: brand, branding, brand, positioning, target audience, matrices brand perception, brand concept, brand identity.

Постановка проблеми. Аналіз сучасного стану конкуренції на вітчизняному ринку меблів свідчить про посилення її нецінових форм. Одним з інструментів нецінової конкуренції виступає формування бренду продукції. Досвід західних країн свідчить, що відомі бренди стають неодмінною умовою формування стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку, тому проблема формування концепції бренду продукції є досить актуальною. За результатами аналізу українського ринку меблів було з'ясовано, що споживачі готові платити більше за якісні меблі, але виникає проблема складності порівняння товарів на фоні низької поінформованості споживачів про виробників меблів. Крім того, представники Української асоціації меблевиків переконані, що меблева галузь має стати стратегічною з погляду її потенційних експортних можливостей [1]. Саме тому формування бренду для українських компаній виробників є особливо актуальним питанням у теоретичному та прикладному аспекті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні аспекти створення сильного та конкурентоспроможного бренду перебувають у центрі вивчення вчених, таких як Д. Аакер, Д. Непп, Е. Йохимштайлер, Д. Герман, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, С. Кумбер, Ж.-Ж. Ламбен

та інші. Кожний з цих авторів відзначає важливість бренду для компанії, засоби та шляхи створення сильного бренду та моделі управління брендами. Проте методологія дослідження формування концепції бренду залишається не розкритою.

Метою статті є наведення процедури проведення маркетингового дослідження щодо розроблення концепції бренду. Досягнення зазначеної мети передбачає визначити складові концепції бренду та навести принципи її розроблення на меблевому ринку.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні український ринок меблів характеризується великою кількістю меблевих підприємств. За даними управління деревообробної і меблевої промисловості Мінпромполітики, 80% вітчизняного виробництва забезпечує 21-е велике підприємство (з обсягами продажу від \$200 тис.), решту – майже 1000 середніх і дрібних виробників. Український ринок меблів зростає (у середньому темпи приросту становлять 15%). Конкуренцію на українському меблевому ринку становлять майже 60 іноземних компаній – виробників меблів. Імпорт продукції закордонного виробництва щороку зростає в середньому на 24%, але частка імпортованих меблів на українському ринку з року в рік зменшується. Вітчизняні виробники витісняють ім-

порт переважно з нижнього і середнього цінових сегментів. Більшість імпорту на нашому ринку представлено еліт- і бізнес-класом для дому та офісів. Лідерство серед імпортової продукції утримує італійська продукція, значна частина припадає на білоруські, литовські, німецькі, польські, румунські, французькі, фінські й чеські меблі. Крім того, фахівці вважають, що нині 35% спеціалізованого ринку працює в тіні. Це – дрібні підприємства, які складають меблі з готових комплектів малими партіями і не сплачують податків [2]. Український ринок меблів сьогодні ділять такі великі виробники і продавці, як «Меркс», «Енран», «Ліга-Нова», «Прогрес», «Аматі», Narbutas&Ko, «Снайт», «Екмі», «Новий стиль» тощо. Фактично вони присутні у всіх регіонах. Хоча є в регіонах свої, дрібніші виробники і оператори [1]. Найближчим часом очікується поява нових конкурентів, у більшості своїй – китайських аналогів європейських брендів.

Ринок меблів в Україні має свої особливості. Перш за все це наявність дворівневої марочної конкуренції: існує конкуренція між торговими марками виробників та торговими марками реселерів. Так, «Меркс» конкурує з компанією «Ліга-Нова», що є постачальником імпортних меблів. Варто відзначити, що марочна конкуренція спостерігається на середньоціновому та преміум-сегменті, про це свідчить щонайменше те, що при однакових показниках якості та ціні продукції обсяги продажів основних фірм-виробників є різними. Проте на низькоціновому сегменті основним критерієм вибору товарів є ціна, що, своєю чергою, робить неможливим внесення ідентифікації продукції. По-друге, це наявність великої кількості підприємств, що займаються меблевою діяльністю, і, як наслідок, високий рівень конкуренції. По-третє, спостерігається тенденція підвищення споживчої культури – споживачі надають перевагу фірмовим меблям, виробники яких мають ім'я та гарну репутацію. Тому на українському ринку меблів уже склалися достатні умови для широкого застосування на підприємствах меблевої галузі технологій з формування брендів компаній.

Основним етапом у процесі створення бренду є формування концепції бренду – фундаменту бренду. Концепція бренду – система поглядів на бренд, включає в себе опис ідентичності бренду і його позиціонування, орієнтоване на певну цільову аудиторію. В ідентичність бренду входять суть бренду, його цінності, переваги та вигоди, а також атрибути [3].

Розроблення концепції бренду в узагальненому вигляді включає визначення цільової аудиторії, стратегії позиціону-

вання та ідентифікацію бренду. Процедура дослідження при розробці концепції бренду подана на рис. 1.

Під цільовою аудиторією розуміють групу людей, на яких розраховано певний товар, продукт, художній твір, послугу тощо. Цільова аудиторія може визначатися як до пропозиції товару чи ідеї, так постфактум за вивченням поточної ситуації [4]. Проте у нашому випадку визначенню цільової аудиторії передують аналіз та обробка факторів, що впливають на вибір бренду товару. Так, у ході проведення маркетингового дослідження встановлено, що для ринку меблів для дому на вибір бренду впливають такі фактори, як дизайн, асортимент, екологічність, зручність, міцність, репутація та ціна.

У зв'язку з наявністю значних відмінностей у споживачів різних сегментів щодо важливості кожного критерію при виборі бренду необхідним є виділення однорідних груп споживачів, тобто виділення декількох груп споживачів, які керуються заданими характеристиками в однаковій мірі при виборі бренду. Для виокремлення сегментів споживачів використано ієрархічний кластерний аналіз, що дозволив виокремити споживачів, що характеризуються найбільшою близькістю за значимістю основних критеріїв при виборі бренду. На підставі проведеного аналізу виділено три групи споживачів, що характеризуються спільними мотивами при виборі меблів. Середні дані отриманих результатів для кожної групи наведено на рис. 2.

Отже, до першої групи за наведеним аналізом належать споживачі, які першою чергою при виборі бренду меблів керуються шириною асортименту, репутацією бренду, а також переслідують якомога нижчу ціну, навіть якщо якість товару залишається невизначеною. Для цієї групи споживачів зовсім неважливим є зручність та екологічність меблів.

До другої групи споживачів належать люди, що готові за якісний товар платити більше. Такі споживачі керуються екологічністю та безпечністю меблів та їхніх складових, практичністю та міцністю матеріалу. Вони вважають, що меблі мають бути також гарними та зручними, проте асортимент на вибір бренду майже не впливає.

Третю групу споживачів представляють люди, що також ладні пожертвувати якістю заради низької ціни. Але на відміну від першої групи споживачів основними критеріями вибору бренду є зручність та практичність меблів, а дизайн меблів є абсолютно не важливим.

Таким чином, у ході проведеної обробки даних були отримані групи споживачів, що є схожими за поведінковим кри-



Рисунок 1. Процедура дослідження при розробці концепції бренду

Розроблено автором.

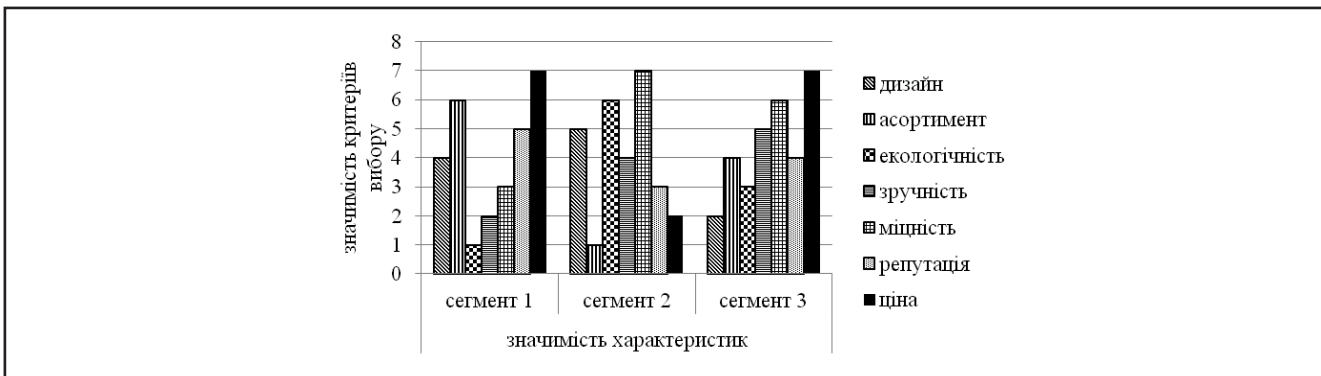


Рисунок 2. Усереднені результати для кожної виділеної групи споживачів

Розраховано та побудовано автором.

терієм та як наслідок потребують певної стратегії позиціонування товару.

Наступним елементом концепції бренду є визначення стратегії позиціонування. На думку Дж. Траута і Е. Райса, позиціонування – це створення для товару певної позиції серед конкуруючих товарів, своєрідної ніші, яка знайшла б віддзеркалення в ієрархії цінностей, сформованій у свідомості потенційного покупця [5]. Під стратегією позиціонування розуміють інструмент реалізації стратегії диференціації [4].

Аналіз заявлених стратегій позиціонування конкурентами в рекламних матеріалах та офіційних сайтах надає загальне представлення про бажаний результат, що прагнуть досягти компанії. Так, у ході проведеного аналізу було з’ясовано, що у зверненнях виробників, орієнтованих на низько ціновий сегмент, переважає акцент на тому, що ці меблі є набагато дешевшими, оскільки вони є «від виробника» або «зі складу». У зверненнях виробників, що працюють на середньоціновому сегменті, переважає акцент на оптимальне співвідношення різних характеристик, зокрема ціна–якість, швидке виготовлення, а також надійність. Виробники преміум–сегменту звертають увагу споживачів на розкіш, унікальність, ексклюзивність та дуже високу якість тощо.

У той же час суб’єктивна оцінка стратегій позиціонування брендів конкурентів споживачами дозволяє побачити результат, тобто дані про реальну ситуацію на ринку. Для вибору вільних ніш на ринку пропонуємо побудову матриць сприйняття брендів конкурентів споживачами. Створення подібних матриць є результатом співставлення представленості характеристик у брендах та значимості характеристик для споживачів. Для ринку меблів до цих характеристик, як було визначено у попередньому аналізі, відноситься дизайн, асортимент, екологічність, зручність, міцність, репутація та ціна. Побудова матриць сприйняття відбуваєть-

ся таким чином, що вісь абсцис означає максимальну ступінь представленості певної характеристики у конкретному бренді, вісь ординат означає важливість даних характеристик для споживачів конкретного сегменту. Отже, у ході аналізу всі бренди, що представлені на ринку, увійдуть в один з чотирьох квадрантів матриці, що подана на рис. 3.

Для подальшого аналізу використовуватимуться лише ті характеристики, що, на думку споживачів, є найбільш присутніми у конкретному бренді меблів. Представлені матриці сприйняття побудовані для 14 брендів для трьох раніше визначених сегментів. Бренди, які, на думку споживачів, позиціонуються за однаковими характеристиками, об’єднані в одну групу. Матриця сприйняття брендів меблів для споживачів першого сегменту подана на рис. 4.

Перший сегмент для подальшого аналізу є не цікавим, оскільки за всіма характеристиками, що мають значення для споживачів, уже існують такі бренди, для яких ці характеристики представлені достатньо добре (квадрант I). До таких належать бренди, що позиціонуються на меншій ціні продукції при нижчій якості товару, на гарній репутації, на широкому асортименті продукції та на дизайні. Також існують дві групи брендів, стратегії позиціонування яких засновані на характеристиках, що є не важливими для даного сегменту (квадрант IV) – міцність та зручність меблів. А стратегія позиціонування заснована на екологічності та безпеці меблів є як погано вираженою, так і малозначимою для даного сегменту (квадрант III).

Матриця сприйняття брендів меблів для споживачів другого сегменту подана на рис. 5.

До споживачів другого сегменту належать споживачі, що вважають важливими такі характеристики, як екологічність, міцність, зручність та дизайн меблів. Проте характеристика екологічності, що є основою для позиціонування брендів

Важливість характеристики для споживача	<p>II. Бренди, що засновані на характеристиках, які є найбільш значимими для споживачів та погано представлені у бренді</p>	<p>I. Бренди, що засновані на характеристиках, які є найбільш значимими для споживачів та добре представлені у бренді</p>
	<p>III. Бренди, що засновані на характеристиках, які є не важливими для споживачів та погано представлені у бренді</p>	<p>IV. Бренди, що засновані на характеристиках, які є неважливими для споживачів та добре представлені</p>

Максимальне значення представленості характеристики у бренді

Рисунок 3. Матриця сприйняття брендів товару для певного сегменту

Розроблено автором.

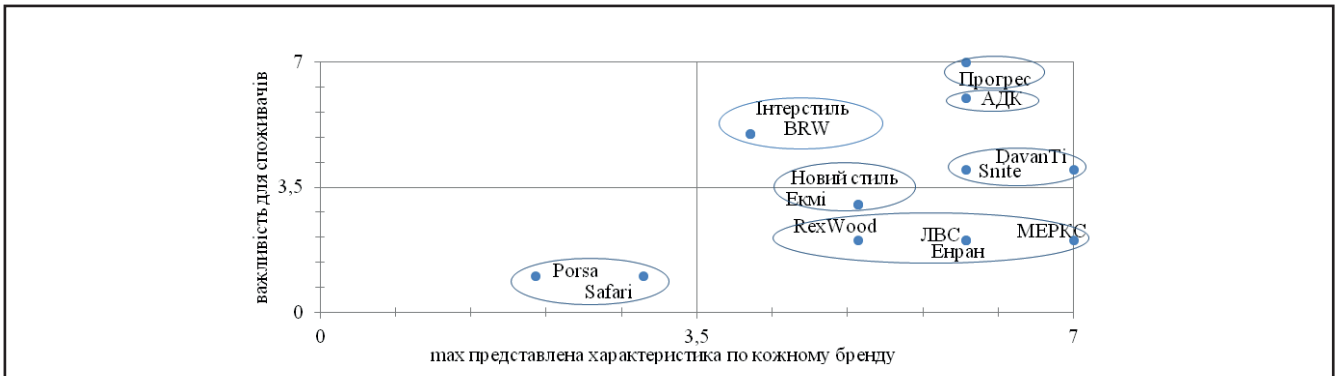


Рисунок 4. Сприйняття брендів меблів споживачами першого сегменту

Розраховано та побудовано автором.

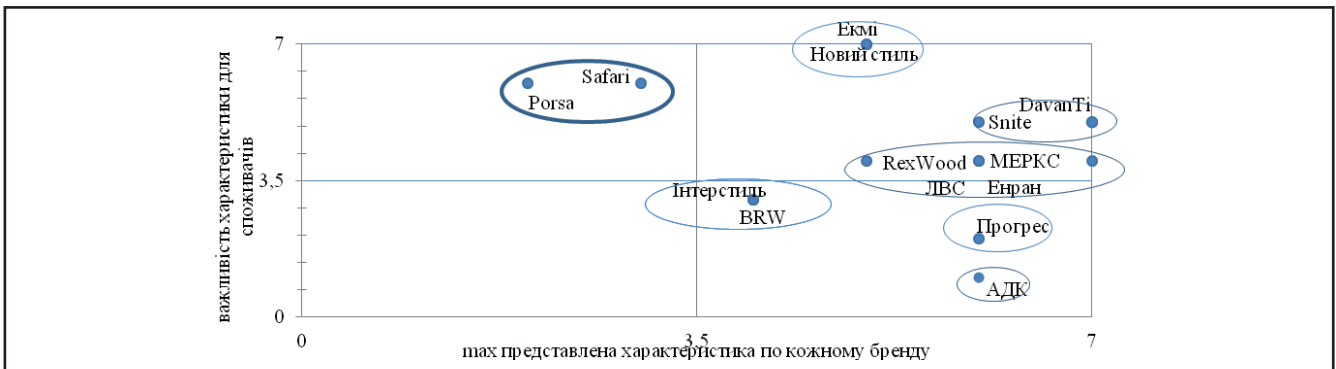


Рисунок 5. Сприйняття брендів меблів споживачами другого сегменту

Розраховано та побудовано автором.

Porsa та Safari, є важливою для даного сегменту, але погано представленою в даних брендах. Це означає можливість створення стратегії позиціонування, основане на екологічності та безпечності меблів.

Матриця сприйняття брендів меблів для споживачів третього сегменту подана на рис. 6.

Дана група споживачів є також не цікавою для подальшого розгляду, оскільки за всіма характеристиками, що мають значення для споживачів, уже існують бренди, що так себе позиціонують (тобто ці характеристики є достатньо добре представленими у брендах). До таких характеристик відносяться ціна, дизайн і міцність меблів, а також репутація та ширина асортименту. Також існують бренди, стратегії позиціонування яких засновані на характеристиках, що є не важливими для споживачів, а саме на дизайні меблів та на екологічності і безпеці меблів.

Таким чином, після детального вивчення матриць та вагомості критеріїв вибору брендів меблів для кожної групи споживачів можна зробити висновок про доцільність роботи зі споживачами другого сегменту за стратегією позиціонування «екологічність та безпечність меблів», оскільки для них дана характеристика є однією з найвагоміших і у конкурентів представлена слабо.

Наступним завершальним кроком даного етапу формування концепції бренду є формулювання ідентичності бренду. Концепція ідентичності бренду була запропонована в 1986 році Ж.–М. Капферером [6]. У маркетинговій літературі під ідентичністю мається на увазі унікальний набір пов'язаних із брендом ознак, що описує, для чого існує бренд, і несе в собі обіцянку споживачеві з боку виробника. Для цього проаналізовані мотиви при купівлі екологічних меблів споживачами другого сегменту. Результати дослідження показали, що основні моти-

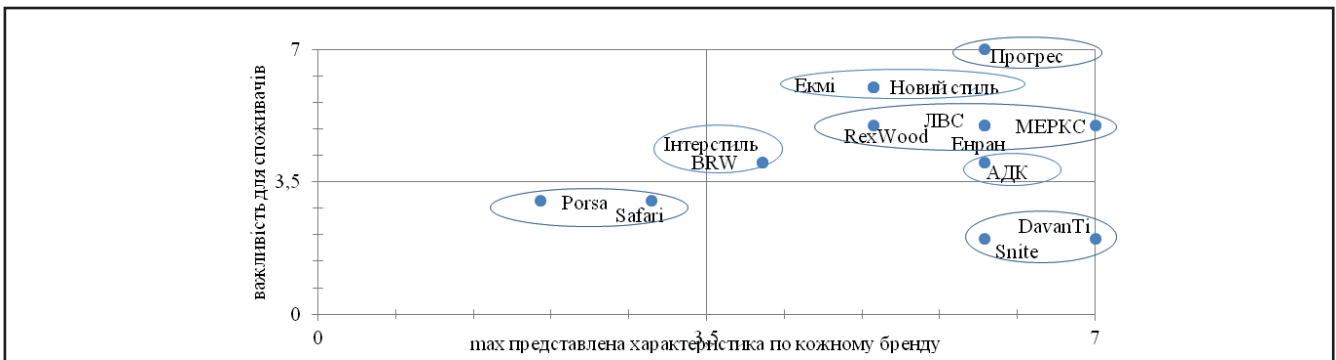


Рисунок 6. Сприйняття брендів меблів споживачами третього сегменту

Розраховано та побудовано автором.

ви при купівлі екологічних меблів – турбота про свою родину, впевненість у безпечності власної оселі та здоров'ї дітей, практичність та соціальний статус. Крім того, для розширення концепції бренду були проаналізовані характеристики меблів, що мають доповнювати обрану стратегію позиціонування, засновану на екологічності. У ході фокус-групи були отримані такі характеристики, як: гладка поверхня меблів; використання безпечних екологічних лаків та інших складових; виготовлення меблів із пресованої деревини (шпон, ДСП); виготовлення з натуральної цільної деревини; практичність; зручність; ортопедичність; особливий дизайн; обмежена гама кольорів. За думкою респондентів, ці характеристики доповнюють та підкреслюють екологічність та безпечність меблів. Проаналізувавши зазначені характеристики, у ході опитування з'ясовано, що більшість респондентів вважають важливим присутність в екологічних меблях таких характеристик: використання безпечних матеріалів та лаків (74,2%), зручність (70,6%), практичність (70,7%), ортопедичність (64,4%).

Отримана концепція бренду має бути взята за основу при розробці всіх елементів бренду, а саме імені, логотипу, слогану, історії бренду тощо. Ідеї для формулювання назви, слогану, історії, а також для візуалізації логотипів отримуються у ході проведення фокус-груп. Отримані ідеї обговорюються з розробниками, а результати роботи розробників мають бути проаналізовані в ході повторного опитування споживачів.

Впровадження бренду на підприємстві вносить корективи до всієї ринково-продуктової стратегії компанії. Оскільки елементи ринкової стратегії зазнали корекції в ході процесу формування бренду, важливо провести заходи щодо удосконалення комплексу маркетингу на підприємстві. Проте ідеї щодо корегування комплексу маркетингу мають визначатися також у ході маркетингового дослідження, що має проводитися додатково для кожного елементу окремо.

Висновки

Результати дослідження мають як теоретичне, так і практичне значення та можуть бути використані у подальших дослідженнях вітчизняного ринку меблів. У дослідженні проведений кластерний аналіз, що дав змогу виділити однорідні групи споживачів (сегменти), які керуються певними характеристиками в однаковій мірі при виборі брендів меблів. Наведена методика побудови матриці сприйняття брендів, що побудована на співставленні представленості характеристик у брендах та значимості характеристик для споживачів. Для визначених трьох сегментів побудовано матриці сприйняття брендів меблів та визначена можливість позиціонування бренду на основі екологічності та безпечності меблів. На основі визначеної стратегії позиціонування розроблена концепція бренду для меблевого ринку.

Список використаних джерел

1. Світовий ринок меблів [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://e-works.com.ua/work/2741_Svitovii_rinok_mebliv.html
2. Костюк Г.В. Розвиток підприємницької діяльності на ринку меблів України [Електрон. ресурс] / Г.В. Костюк, Т.В. Малета // Ефективна економіка, 2013. – № 12. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2616>
3. Перція В. Анатомія бренду / В. Перція, Л. Мамлеева. – М.: СПб.: Вершина, 2007. – 288 с.
4. Зозульов О.В. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів: навч. посіб. / О.В. Зозульов, Н.Л. Писаренко. – К.: Знання-прес, 2004. – 199 с.
5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Д. Аакер: [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2003. – 542 с. – (Теория и практика менеджмента).
6. Капферер Ж.–Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.–Н. Капферер: [пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под. общ. ред. В.Н. Домнина]. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.

УДК 658.5

М.В. КОВБАТЮК,
к.е.н., доцент, зав. кафедри економічної теорії,
Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
В.В. ШКЛЯР,
к.е.н., ст. викладач кафедри економічної теорії,
Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Проблеми розвитку підприємств водного транспорту та шляхи їх вирішення в умовах кризи

У статті проведено дослідження сучасних проблем функціонування та розвитку підприємств водного транспорту. Розроблено та обґрунтовано ефективність застосування механізму антикризового менеджменту з метою подолання виявлених проблем діяльності підприємств за допомогою вибору дієвих антикризових заходів.

Ключові слова: проблеми розвитку, підприємства водного транспорту, кризовий стан, механізм антикризового менеджменту.

М.В. КОВБАТЮК,
к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономической теории,
Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
В.В. ШКЛЯР,
к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономической теории,
Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Проблемы развития предприятий водного транспорта и пути их решения в условиях кризиса

В статье проведено исследование современных проблем функционирования и развития предприятий водного тран-

спорта. Разработана и обоснована эффективность применения механизма антикризисного менеджмента с целью преодоления выявленных проблем деятельности предприятий с помощью выбора действенных антикризисных мер.

Ключевые слова: проблемы развития, предприятия водного транспорта, кризисное состояние, механизм антикризисного менеджмента.

M.V. KOVBATYUK,
candidate of sciences (Economics), associate professor, Head of Department of Economics,
Kyiv state maritime academy after hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy,

V.V. SHKLYAR,
candidate of sciences (Economics), senior lecturer of Department of Economics,
Kyiv state maritime academy after hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy

The development problems of water transport enterprises and their solution in crisis

In this article was conducted research about modern problems of functioning and development in the enterprises of water transport. Has been developed and substantiated the efficiency of using the mechanism of anti-crisis management in order to overcome the identified problems of enterprises choosing the effective anti-crisis measures.

Keywords: problems of development, the enterprises of water transport, the critical state, the mechanism of crisis management.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток країни залежить від стійкого розвитку різних галузей національного господарства. Проблеми розвитку транспортної галузі загострюються внаслідок залежності транспортних підприємств від розвитку інших галузей господарства, оскільки транспорт є інфраструктурною галуззю економіки. В сучасних умовах нестабільного господарювання діяльність підприємств супроводжується низкою проблем, які загострюються під впливом кризових явищ. Тому постає завдання вчасного виявлення існуючих проблем та визначення системи заходів щодо їх ліквідації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність проблематики діяльності транспортних підприємств в умовах нестабільного середовища підтверджується рівнем наукових досліджень вітчизняних вчених. Так, проблеми та перспективи розвитку торговельного судноплавства України розглядають О.А. Липинська, Л.М. Крисюк [1], К.С. Письменна [2], І.В. Познанська, П.І. Гнатюк [3] досліджують стан, тенденції розвитку та потенціал суднобудівельної галузі України, С.М. Боняр, Я.Р. Корнійко [4], О.М. Кібік, А.В. Кравченко [5], В.Ф. Семенов, О.Д. Бикова [6] висвітлюють проблеми нестабільності діяльності морських та річкових портів. Але визначення проблем функціонування та розвитку недостатньо для покращення діяльності підприємств, тому в науковій літературі зростає інтерес щодо проблематики розробки та застосування механізмів стабілізації діяльності підприємств. У сучасній економічній літературі висвітлюються різні підходи до вирішення даної проблеми в різних сферах діяльності. Що стосується транспортної галузі, особливо водного транспорту, то механізми її антикризового менеджменту ще недостатньо відпрацьовані.

Метою статті є визначення основних проблем, які загострюють негативний вплив факторів і гальмують діяльність підприємств водного транспорту в умовах кризи та формування механізму антикризового менеджменту, який дозволяє попереджувати та ліквідувати кризові явища.

Виклад основного матеріалу. Перетворення, що відбувалися останні роки з усією країною, не могли не торкнутися як транспортної галузі в цілому, так і підприємств водного транспорту. На жаль, не всі підприємства водного транспорту змогли пристосуватися до нових умов господарювання і продовжити ефективну діяльність. Тому на сьогоднішній

день безліч науковців досліджують умови діяльності та проблеми розвитку як транспортного комплексу України в цілому, так і окремих його частин.

Кожне підприємство водного транспорту – це складна виробничо-економічна система, в межах якої здійснюються різні види діяльності, що об'єднуються в певні напрямки. Одночасно в процесі розвитку морський торговельний порт, стивідорну або судноплавну компанію та будь-яке інше підприємство морського транспорту розглядають як цілісний організм [6].

Судноплавні компанії здійснюють перевезення водним транспортом, пунктом відправлення і призначення виступають порти, де відбувається завантаження і розвантаження вантажу, здійснюються додаткові заходи – зберігання, пакування, консолідація тощо. Частка «місцевих» судноплавних компаній відносно морських вантажоперевезень становить не більше восьми відсотків.

На сьогоднішній день під українським прапором морські вантажоперевезення забезпечують не більше десяти компаній. Серед яких великі компанії ПрАТ «Українське Дунайське пароплавство», ПрАТ СК «Укрферрі», ТОВ «Торговельний флот Донбасу», ПАТ «Укррічфлот», ТОВ СП «НІБУЛОН» і кілька інших дрібних фірм. Природно, невеликим компаніям легше вижити в умовах швидко мінливого ринку морських вантажоперевезень, а також є можливість надання додаткових послуг своїм клієнтам. У цих організаціях наявність флоту становить два-три судна, які працюють, як правило, на задоволення потреб внутрішнього ринку великих корпорацій [7].

О.А. Липинська та Л.М. Крисюк зазначають, що обсяги морських перевезень вантажів через українські порти флотом під Державним прапором України в 2012 році склали менше 7%. Перевезення вантажів внутрішніми водними шляхами (ВВШ) майже на 100% здійснюються українськими суднами, але обсяг цих перевезень становить лише 5% від рівня 1990 року. Морські перевезення пасажирів скоротилися до мінімуму. По ВВШ перевозиться близько 0,1 млн. пасажирів на рік, що складає лише 0,5% від рівня 1990 року.

Протягом 2012 року продовжується відтік тоннажу з під українського прапору, що призводить до значного зменшення загального дедвейту зареєстрованого в Україні флоту, середній вік якого становить понад 25 років. Тенденції, що склалися, можуть призвести протягом наступних п'яти

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

років до зменшення тоннажу самохідного суховантажного транспортного флоту під Державним прапором України на 542100 одиниць валової місткості, або 70% від теперішнього обсягу зареєстрованого під Державним прапором України [1].

Однією з причин розвалу потужних судноплавних компаній, які дісталися у спадщину новим незалежним державам після розвалу Радянського Союзу, стало те, що управління морським транспортом здійснювалося безпосередньо Міністерством морського флоту СРСР за відсутності аналогічних органів управління на республіканському рівні. Судноплавні компанії, такі як Чорноморське морське пароплавство, були орієнтовані на обслуговування планової економіки та роботу з потужними вантажовласниками – зовнішньоторговельними об'єднаннями. В умовах руйнування традиційних господарчих зв'язків та переходу на ринкові відносини сформувалась штучна заборгованість судноплавних компаній. Була задіяна технологія іноземного менеджменту торговельного флоту через офшорні операторські компанії. Цьому процесу сприяла і відсутність в Україні державної стратегії розвитку морської галузі, відсутність уваги з боку держави до проблем торговельного судноплавства.

Протягом 20 років існування незалежної української держави поряд із процесом втрати державного флоту, отримали розвиток менеджерські компанії, що здійснюють оперування суднами, які працюють під так званим «зручним прапором» і перебувають у власності офшорних компаній. Як результат,

Державний та місцеві бюджети України недоотримують значних коштів у вигляді податків.

На сьогодні основними стримуючими факторами розвитку національного судноплавства є: відсутність попиту національної зовнішньої торгівлі на послуги з морського перевезення вантажів; відсутність в країні належного інституційного середовища: морського права, транспортної логістики, розвиненої практики фрахтування суден, слабкість національної фінансово-кредитної системи (щодо обслуговування морських перевезень та судноплавства), високе загальне податкове навантаження на судноплавство [8].

Розглянувши сучасний стан судноплавних компаній можна визначити основні проблеми в їх функціонуванні та розвитку, які наочно зображені на рис. 1.

Отже, як бачимо, судноплавні компанії переживають не легкий період, який посилився світовою економічною кризою та її наслідками. З метою відновлення колишніх потужностей і можливостей діяльності судноплавних компаній на належному рівні необхідним є державна зацікавленість, підтримка та фінансування їх розвитку, створення сприятливих умов для повернення флоту з під іноземних прапорів та «зручного прапору», оновлення флоту та інших заходів, що в свою чергу приведе до підвищення обсягів перевезень як вантажів, так і пасажирів, а отже, й до поповнення державного бюджету.

Швидкий розвиток світової торгівлі, що спостерігається в останнє десятиріччя, зумовлює зростання обсягу транспортних перевезень, у тому числі і морських. Тому буду-

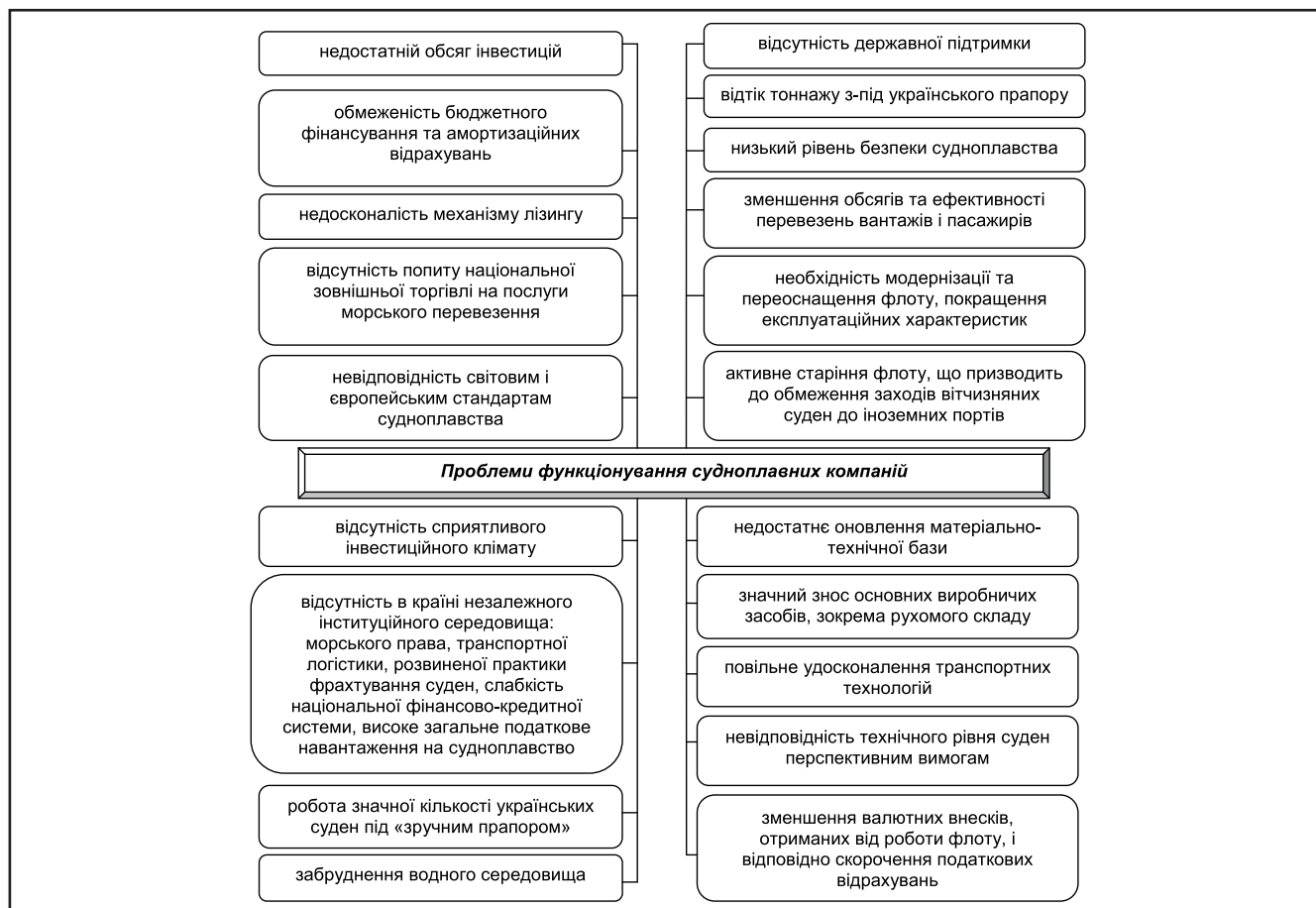


Рисунок 1. Проблеми функціонування судноплавних компаній

Джерело: сформовано за [1, 7, 8] та доповнено авторами.

вання суден саме для потреб торговельного флоту набуває особливої актуальності. Слід зазначити, що судна морського торговельного флоту потребують модернізації та переоснащення, насамперед, покращення експлуатаційних характеристик. Необхідність масової модернізації суден, зокрема, торговельного флоту, що називається реновацією, утворює окремий ринок робіт у сфері суднобудівельної та судноремонтної галузей [2].

Вітчизняне суднобудування на сьогодні зорієнтовано, переважно, на виконання експортних замовлень. Водночас, відсутність в країні виробництва сучасного устаткування та обладнання для випуску суднобудівельними заводами суден «під ключ», змушує їх закуповувати ці елементи, або будувати лише корпуси на експорт, що, як правило, є економічно невиправданим. Технологічна, наукова і випробувальна бази галузі морально та фізично застаріла, зношеність основних засобів підприємств становить від 30% до 60% і більше [8].

Не зважаючи на це, продукція українських суднобудівельних підприємств користується попитом як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Це насамперед такі види суден, як танкери, суховантажні судна та судна спеціального призначення, танкери для перевезення сирої нафти. Їхня частка в усьому збудованому тоннажі становить 22,6% [2].

Однією з проблем суднобудівельної галузі є недосконалість організації ринку фінансово-кредитних послуг в країні. Українським суднобудівельним заводам недоступні дешеві кредити, тому більшість з них орієнтується на використання власних коштів і всіляко уникають зовнішнього (комерційного) кредитування інноваційних проектів. Проте власних фінансових ресурсів не вистачає на організацію науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і впровадження інноваційних технологій [8].

Зниження обсягів участі українського флоту в перевезеннях зовнішньоторговельних вантажів призводить, крім втрати прибутків, до посилення залежності України від світового фрахтового ринку і збільшення імпорту транспортних послуг. В Україні до цих пір відсутня прийнята в багатьох країнах практика фінансування суден з розстроченням платежів, у тому числі з використанням системи лізингу. Причиною цього є ризик, через який кредитування суднобудівельної галузі також ще не набуло широкого поширення.

Негативним чинником розвитку суднобудування нині є відсутність державного замовлення на будівництво нових суден. Невикористання вітчизняною системою державного регулювання економіки такого важливого господарсько-правового засобу, як державне замовлення, призводить до втрати низки потенційно можливих чинників розвитку галузі, а саме: 1) збільшення обсягів виробництва і, отже, одержання економії на витратах виробництва за рахунок його серійності; 2) стимулювання випуску нової інноваційної продукції; 3) збільшення нових замовлень на інноваційну продукцію (особливо військового та подвійного призначення) з боку іноземних контрагентів в умовах, коли держава сама є замовником такої продукції для власних потреб. Негативний ефект, що справляє на розвиток галузі відсутність державного замовлення, істотно підсилюється на тлі відсутності розвинутих інституційних лізингових відносин у сфері збуту продукції суднобудівної промисловості [2].

Статистика показує, що найбільший попит і популярність мають судна маломірного флоту. Кількість малих суден в майбутньому ймовірно збільшуватиметься, а не скорочуватися. Суднобудування майбутнього – це гнучке суднобудування, яке дозволить при високому рівні механізації і автоматизації всіх виробничих процесів будувати судна різних типів і призначень. Останніми роками йде інтенсивний пошук вдосконалення суден малотоннажного флоту на основі впровадження ефективніших гідродинамічних рішень і нових технологій. Темп життя прискорюється, що сприятиме потребі у швидкісних суднах, це означає, що їх форма повинна підкреслювати і покращувати швидкісні якості судна.

Вимоги міжнародного екологічного законодавства стосовно суднобудівельних підприємств посилюється, і частина суднобудівельних верфей світу, що спеціалізуються на будівництві тоннажу на експорт (що особливо стосується Китаю), його вимог не витримують без вживання відповідних великомасштабних і дорогих заходів, що відобразиться на рівні їх конкурентоспроможності.

Все більше судноплавних компаній купують частки в суднобудівельних верфях, щоб мати більший контроль над ланцюжком постачань і створити ефект синергії.

Ще однією незаперечною тенденцією в суднобудуванні є зростаюча кількість замовлень на великі і складні судна, що підвищує зацікавленість та масштабність замовлень судновласників. Збільшення кількості транспортованого вантажу веде до зниження вартості перевезення одиниці вантажу, що сприятливо позначається на всіх зацікавлених сторонах у схемі постачань морським транспортом.

Є також тенденція до будівництва екологічно безпечних суден у зв'язку зі зростаючим розумінням необхідності зниження судових викидів в атмосферу. Суднобудівельні верфі приділяють дедалі більшу увагу «екологічній логістиці» для зниження кількості відходів і забруднень у своєму ланцюжку поставок. Зростає увага до екологічного судноплавства, від верфей очікується співпраця з судновласниками та виробниками обладнання для виробництва енергетично ефективних суден [3].

Суднобудівна промисловість, хоча і визнана на законодавчому рівні пріоритетною галуззю виробництва, в силу низки чинників не може існувати без державної підтримки (ця діяльність пов'язана з наявністю великих капіталовкладень, які заморожуються на тривалий період), фактично залишилася без підтримки з боку держави. Сьогодні для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємств суднобудівельної промисловості необхідно поновити пільги, передбачені Законом України «Про заходи державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні». Оскільки більшість суднобудівельних підприємств перекваліфіковано у судноремонтні, необхідно визнати судноремонт окремою галуззю суднобудівельної промисловості та законодавчо визнати судноремонтну галузь пріоритетною. Суднобудівельна промисловість є комплексною, для її державного стимулювання необхідно створити ієрархічну систему програмних нормативно-правових актів, що має складатися з Морської доктрини, програм розвитку суднобудування та судноремонту, а також підгалузевих програм розвитку найбільш конкурентоздатних галузей суднобудування та судноремонту [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Резюмуючи вищевикладене, можемо виділити значну кількість проблем, які гальмують розвиток та функціонування суднобудівельних, судноремонтних та суднобудівельно-судноремонтних заводів (рис. 2).

Отже, суднобудування і судноремонт, як економічна діяльність, значно впливають на судноплавство, торгівлю та економіку. Тенденції їх розвитку відображають напрями змін у виробництві, споживанні та транспортуванні вантажів, що перевозяться суднами, і динаміку активності ринків, які вони обслуговують.

Кількість і розмір побудованих і відремонтованих суден на суднобудівельних верфях визначають тоннаж певного типу судноплавного сектору, а отже впливають на фрахтові та чартерні ставки цих суден. Це в свою чергу є визначальним фактором в ціні вантажів та інших товарів і послуг, чіє виробництво залежить від постачання цих вантажів.

Перспективи ефективного функціонування України на ринку суднобудівельної та судноремонтної галузі залежить від здатності країни оцінити світові тенденції та потреби, можливості своїх спеціалістів і зайняти гідне місце в галузі та економіці країни.

Стан та тенденції розвитку суднобудівельно-судноремонтних заводів та судноплавних компаній тісно взаємопов'язані та впливають на діяльність морських та річкових портів.

Не дивлячись на те, що порти в основному відповідають стандартам 60–70-х років ХХ століття і зазнають серйозних труднощів з обробкою суден вантажопідйомністю понад 80000 тонн, які є на сьогодні найбільш економічними для перевезення масових вантажів, а перевантажувальна техніка портів (в основному універсальна) має крайній ступінь зношеності (60–90%) та не відповідає сучасним вимогам до розмірності вантажопідйомності і продуктивності [9].

Функціонування морських та річкових портів, звичайно, супроводжуються низкою проблем, які представлені на рис. 3.

Основою водного транспорту становлять морські порти, судноплавні компанії та суднобудівельно-судноремонтні заводи, адже вони організують і забезпечують процес доставки та перевезення вантажів і пасажирів. Їх діяльність тісно пов'язана один з одним, адже без оновлення суден та їх ремонту не можливе ефективне функціонування судноплавних компаній та портів. Розвиток та ефективна діяльність кожного підприємства забезпечує позитивні тенденції функціонування інших підприємств.

На сьогоднішній день підприємства водного транспорту потребують уважного наукового підходу задля посилення стабільності їх функціонування, забезпечення оновлення, визначення можливостей фінансування та знаходження шляхів виходу зі світової економічної кризи.

Визначені проблеми в умовах нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовища спричиняють загрози та збільшують вразливість підприємств до кризових ситуацій та явищ. Тому необхідним є використання механізмів по згладженню впливу негативних факторів на діяльність підприємств. У зв'язку з цим був сформований механізм антикризового менеджменту, який має на меті виведення підприємств з кризових ситуацій та стабілізацію їх фінансового стану (рис. 4).

У першу чергу визначається об'єкт управління, яким виступає кризове явище на підприємстві та суб'єкт управління, яким може бути відповідальна особа або підрозділ підприємства. Визначаються цілі та завдання антикризового менеджменту і обираються методи, принципи, функції та підходи щодо його здійснення.

Важливе місце у механізмі антикризового менеджменту займає діагностика кризового стану, яка передбачає врахування взаємовпливу ендогенних та екзогенних факторів з фазами життєвого циклу підприємства та оцінкою виробничо-фінансового стану. Основою вибору та обґрунтування факторів впливу для визначення ознак кризи є їх поділ на міжнародні та національні (фактори макрорівня), регіональні

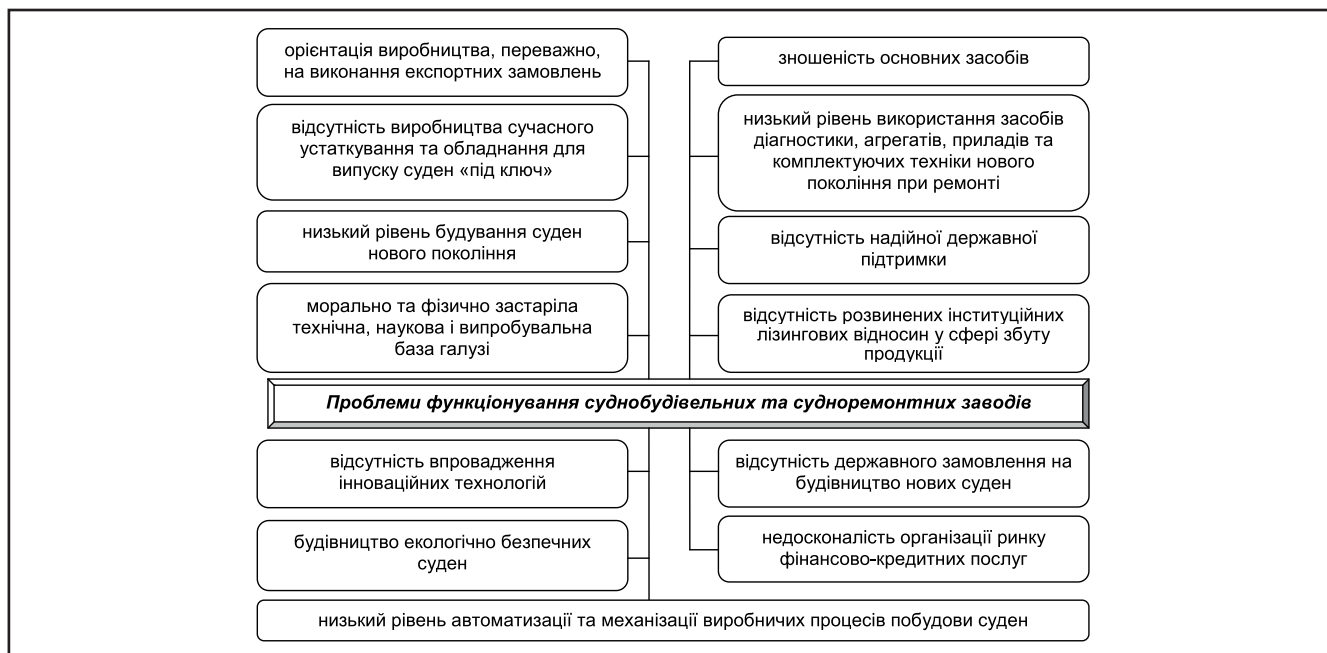


Рисунок 2. Проблеми функціонування суднобудівельних та судноремонтних заводів

Джерело: сформовано за [2, 3, 8] та доповнено авторами.

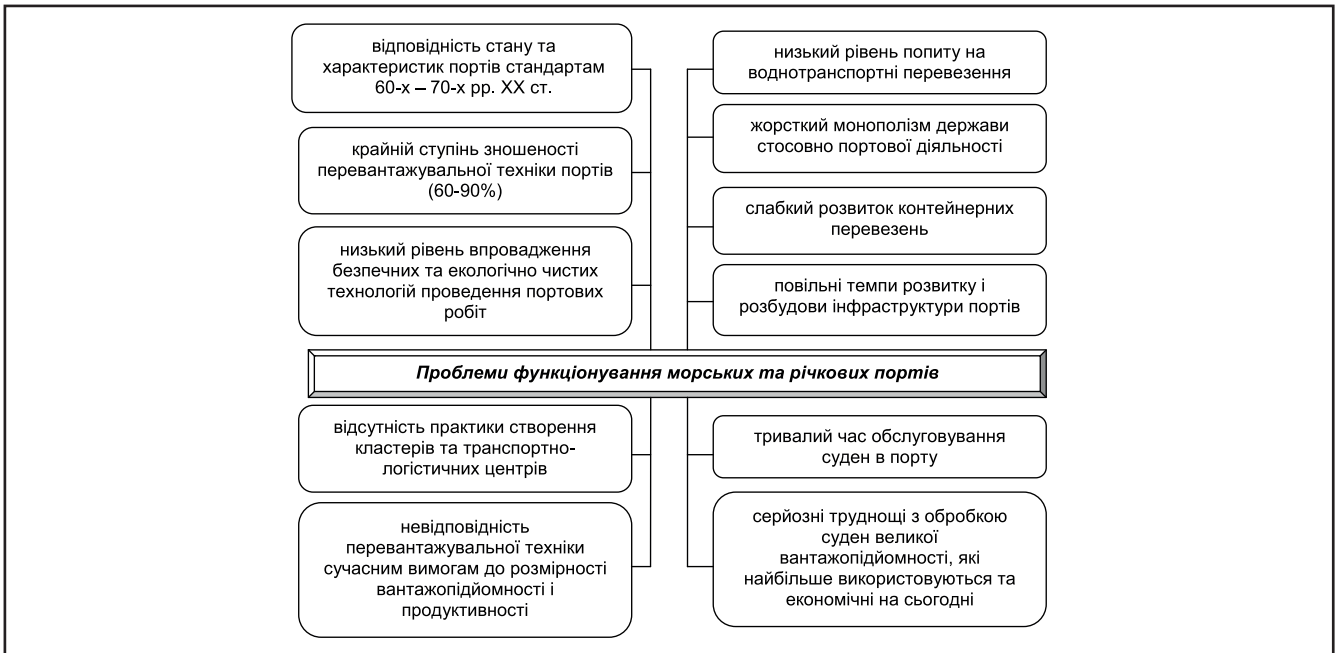


Рисунок 3. Проблеми функціонування морських та річкових портів

Джерело: сформовано авторами.

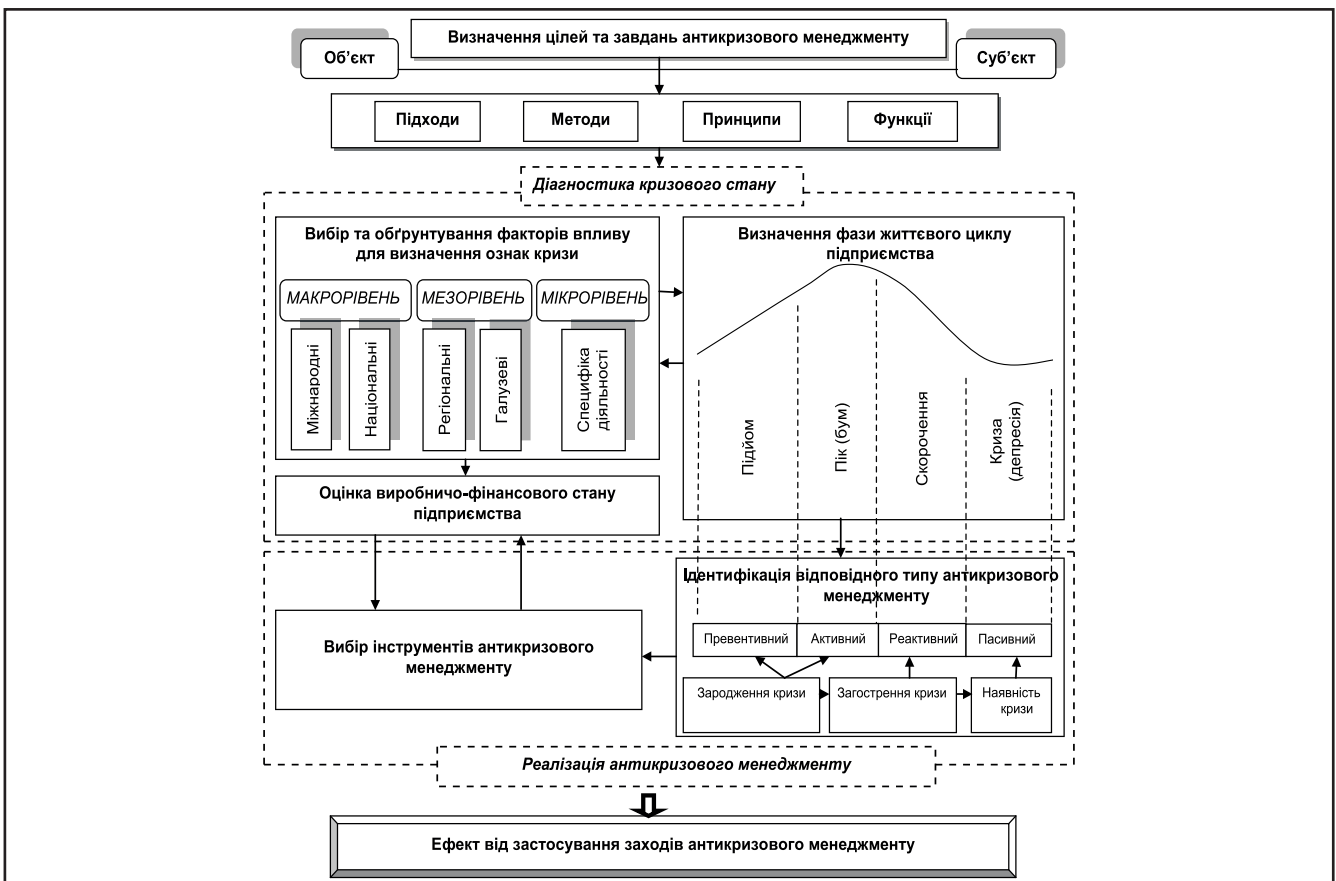


Рисунок 4. Механізм антикризового менеджменту підприємств транспортної галузі

Джерело: авторська розробка.

та галузеві (фактори мезорівня) і фактори, які залежать від специфіки діяльності підприємства (фактори мікрорівня).

Ділова активність будь-якої соціально-економічної системи проходить різні стадії розвитку, котрі залежать та одночасно й впливають на значимі фактори підприємства. За-

лежно від фази життєвого циклу з'являються чи зникають впливові фактори. Крім того існує і зворотній зв'язок – посилюючи чи зменшуючи свій вплив, фактори стимулюють перехід до іншої фази циклу. Доцільність не лише визначення, але й прогнозування фази ділової активності підприємства

обумовлюється можливістю раціонального використання наявних ресурсів підприємства та необхідністю прийняття ефективних дієвих управлінських рішень з врахуванням майбутніх тенденцій розвитку.

В свою чергу залежно від фази життєвого циклу визначається інтенсивність кризових явищ та необхідний для їх усунення тип антикризового менеджменту. Кожному з типів антикризового менеджменту властиві свої специфічні заходи виявлення, попередження чи ліквідації кризових ситуацій. Визначення типу антикризового менеджменту та його інструментарію є основою процесу реалізації антикризового менеджменту.

Здійснення оцінки показників, які характеризують фінансовий стан та виробничі можливості підприємства сприяють визначенню ступеню його кризовості. Результат проведеного якісного аналізу слугує основою вибору раціональних заходів антикризового менеджменту.

Висновки

Складність діяльності галузі водного транспорту полягає в різнонаправленості функціонування підприємств і одночасно в їх взаємозалежності. Кожна група підприємств виконує свої специфічні функції, має проблеми та перспективи розвитку, потрапляє під вплив різних чинників. Тому при розробці та прийнятті рішень щодо управління та покращення діяльності даних підприємств, необхідно мати та опиратися на надійну державну підтримку, забезпечити відповідну координацію між органами виконавчої влади, яка регулює їх діяльність. Однак сучасні реалії змушують та стимулюють підприємців самостійно боротися і виживати в складних умовах функціонування. Одним із пріоритетних напрямів запобіжних заходів сьогодення, що супроводжується кризовими явищами, виступає антикризовий менеджмент, який базується на аналізі стану та ефективності діяльності підприємства. Розроблений механізм антикризового менеджменту забезпечує взаємодію та врахування впливу кожного з його елементів, що сприяє збереженню стабільно-ефективної діяльності

воднотранспортних підприємств та виявленні, стримуванні, подоланні та контролі кризових явищ.

Список використаних джерел

1. Липинська О.А. Торговельне судноплавство України: перспективи розвитку / О.А. Липинська, Л.М. Крисюк // Економічні інновації: Збірник наукових праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – 2012. – Вип. 47. – С. 99–100.
2. Письменна К.С. Стан і тенденції розвитку суднобудівної промисловості в Україні: господарсько-правовий аспект / К.С. Письменна // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2010. – №1. – С. 223–226.
3. Познанська І.В. Потенціал суднобудівельної галузі України / І.В. Познанська, П.І Гнатюк // Економічні інновації. – 2011. – Вип.43. – С. 267–270.
4. Боняр С.М. Основні причини втрати попиту на портові послуги в Україні / С.М. Боняр, Я.Р. Корнійко // Водний транспорт: зб. наук. праць. – К.: КДАВТ, 2014. – Вип. 1(19). – С. 100–106.
5. Кібік О.М. Оцінка результатів розвитку підприємств морського транспорту [Електрон. ресурс] / О.М. Кібік, А.В. Кравченко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rmugt/2009_29/Files/Kibik%20O.M..pdf.
6. Семенов В.Ф. Сучасні умови та проблеми розвитку водного транспорту України / В.Ф. Семенов, О.Д. Бикова // Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Луцьк, 2010. – Випуск 7 (26). Частина 3. – С. 3–15.
7. Морские перевозки не доходное предприятие [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://korabley.net/news/morskie_gruzoperevozki_v_ukraine_ne_dokhodnoe_predpriyatie/2011-08-12-898.
8. Аналітична записка «Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/832/>.
9. Развитие морского транспортного потенциала Украины [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://forum.finance.ua/topic110235.html>.

УДК 338.45:622.32

У.Я. ВИТВИЦЬКА,

к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Концептуальні основи економічної оцінки активів нафтогазових підприємств

У статті здійснено обґрунтування, уточнення та розвиток теоретичних положень наукової концепції економічної оцінки активів нафтогазових підприємств. Запропоновано сукупність принципів, які базуються на Національних стандартах оцінки та розвинені й доповнені з метою врахування особливостей економічної оцінки активів нафтогазових підприємств. Окрім загальноприйнятих видів вартості, запропоновано використовувати додаткові види вартості, зокрема екологічну вартість та соціальну вартість.

Ключові слова: економічна оцінка, вартість, цінність, корисність, принципи оцінки, види вартості.

У.Я. ВИТВИЦЬКА,

к.э.н., доцент, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

Концептуальные основы экономической оценки активов нефтегазовых предприятий

В статье осуществлено обоснование, уточнение и развитие теоретических положений научной концепции экономической оценки активов нефтегазовых предприятий. Предложена совокупность принципов, которые основаны на Национальных стандартах оценки, развиты и дополнены с целью учета особенностей экономической оценки активов

нефтегазовых предприятий. Кроме общепринятых видов стоимости, предложено использовать дополнительные виды стоимости, в частности экологическую стоимость и социальную стоимость.

Ключевые слова: экономическая оценка, стоимость, ценность, полезность, принципы оценки, виды стоимости.

U. Y. VYTVYTSKA,

Ph.D. in Economics, associate professor, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Conceptual bases of economic evaluation of assets of oil and gas enterprises

In the article justification, specification and development of theoretical propositions of scientific concept of economic valuation of assets of oil and gas enterprises have been conducted. There have been offered a set of principles based on National standards, developed and amended to take account of the peculiarities of economic valuation of assets of oil and gas enterprises. Apart from general kinds of value there have been proposed to use additional types of value, including the environmental value and social value.

Keywords: economic valuation, value, worth, usefulness, assessment principles, types of value.

Постановка проблеми. Одним із найдавніших та необхідних видів людської діяльності, що здійснюється людиною впродовж всього життя і постійно супроводжує історію людської цивілізації, є оцінка. Приймаючи будь-які рішення, людина свідомо або навіть підсвідомо здійснює оцінку.

У науці поняття оцінки має різне значення залежно від сфери наукової діяльності та напряму досліджень, але беззаперечним фактом є те, що будь-яка галузь знань базується на оціночних процедурах, оскільки саме вони дають змогу зробити висновки про сутність, характеристики та інтенсивність змін природного, економічного чи соціального явища. Оскільки основною формою буття людини є економічна діяльність, особливе значення ця категорія займає саме в економічних науках. Тому вдосконалення теоретичних засад концепції економічної оцінки є важливим науковим завданням, яке, незважаючи на численні дослідження, не має остаточного вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні положення економічної оцінки розроблені в наукових працях таких зарубіжних вчених, як А. Дамодаран [1], Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін [2], С. Сейз [3], Н. Антил, К. Лі [4]. Вагомий внесок у розвиток концепції економічної оцінки зробили вітчизняні науковці О. Мендрул, Н. Лебедь, В. Ларцев [5], Я. Маркус [6] та інші.

У Великому тлумачному словнику української мови під оцінкою розуміють «процес визначення якості, цінності чогось» [7].

Економічну оцінку трактують як судження про економічні явища, господарську чи суспільну діяльність за допомогою економічних показників та встановлених критеріїв цінності [8].

Разом із тим необхідно зазначити, що економічну оцінку інколи ототожнюють із визначенням вартості об'єктів оцінки [1, 9]. Це зумовлено тим, що слова «цінність», «ціна», «вартість» (worth, price, value) часто вважають синонімічними або взаємозамінними у зв'язку з близькістю цих понять і неточностями перекладу.

Однак між наведеними поняттями існує принципова різниця, на яку вказують все більше науковців і практиків [3, 6] і чітко усвідомлюють вчені, які займаються оцінюванням ресурсних об'єктів.

Так, В.С. Міщенко вказує, що економічна оцінка ресурсних об'єктів – це грошовий (вартісний) вираз споживчих вартостей, що властиві даному ресурсному об'єкту з врахуванням еколого-соціальних наслідків [10, с. 84].

Економічна оцінка землі – це її оцінка як природного ресурсу та засобу виробництва, а також як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі [11, с. 122].

Економічна оцінка гірничого капіталу – це результат капіталізації зацікавлених у розробці природних ресурсів нафтових і газових родовищ, а також виробничого та інтелектуального капіталу нафтогазових підприємств [12, с. 24].

Метою статті є обґрунтування, уточнення та розвиток теоретичних положень наукової концепції економічної оцінки активів нафтогазових підприємств для забезпечення прийняття об'єктивних управлінських рішень, здійснюваних на її основі.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з наведеного вище переліку дефініцій є очевидним, що економічна оцінка є значно ширшою категорією і відображає не тільки вартісні, а й інші важливі властивості об'єкта, першою чергою його корисність з позиції конкретного споживача. Сутність даного поняття найбільш повно відображається категорією «цінність».

У Великому тлумачному словнику української мови заслуговують уваги такі визначення поняття «цінність». Це: важливість, значущість чого-небудь; те, що має певну матеріальну, духовну вартість; виражена у грошах вартість чого-небудь [7].

У Вікіпедії це: якість об'єкта, що визначає його корисність; вартість, тобто грошовий вираз корисності та значимості; абстрактні сутності, що слугують моральними орієнтирами [13].

Виходячи із такого розуміння цієї дефініції можна запропонувати таке визначення поняття «цінність»: це сукупність властивостей або характеристик об'єкта, що відповідають соціальним, суспільним, екологічним, естетичним і технічним вимогам, які склалися до об'єкта на момент оцінки і характеризують вартість, корисність та ефективність його використання.

Безумовно, що з практичного погляду найважливіше значення має вартісна оцінка. Для її здійснення, вироблення уніфікованих підходів до методології та порядку проведення міжнародною спільнотою започатковано спеціальний інститут оцінки. У 1981 році було створено Міжнародний комітет зі стандартів оцінки вартості майна, який розробив низку стандартів, правил та керівних документів з оцінки різноманітних видів майна та особливостей її проведення у різних галузях та з різною метою [14].

В Україні вартісна оцінка здійснюється згідно із Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

оціночну діяльність в Україні» [15], Методикою оцінки майна [16] та Національними стандартами оцінки [17–20].

У глосарію до Міжнародних стандартів оцінки [14, с. 373] оцінка (valuation) – це процес оціночного розрахунку (estimation) вартості. Відповідно до закону України [15] оцінка – це процес визначення вартості майна і майнових прав на дату оцінки відповідно до процедур, встановлених національними стандартами, методиками та іншими нормативно-правовими актами з оцінки, затвердженими Кабінетом Міністрів і Фондом державного майна України. Вартість – це оціночний розрахунок ймовірної ціни продажу майна.

Теоретичними основами концепції вартісної оцінки є набір оціночних принципів.

Принципи оцінки – це покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна [17, п. 3].

Для проведення об'єктивної та достовірної економічної оцінки активів нафтогазових підприємств з метою врахування впливу специфічних вартісноформуючих факторів, які характерні для нафтогазової галузі, виникає необхідність розвинути та доповнити сукупність принципів оцінки, які подані у Національному стандарті № 1.

• *Принцип сталого розвитку.* Даний принцип сформульовано в матеріалах Конференції ООН в Ріо-де-Жанейро, яка відбулася у 1992 році. На цій основі фахівцями НАН України сталий розвиток визначається «як процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності навколишнього природного середовища, створення можливостей для рівноваги між потенціалом і вимогами людей усіх поколінь» [21, с. 21]. Тобто сталий розвиток визначається як цивілізаційний вибір сучасності, динамічний процес, у ході якого реальне багатство суспільства з часом не скоротиться.

В основі сталого розвитку безумовно є економічна складова. І хоча економічний розвиток сам по собі не гарантує соціальне благополуччя, якість життя, збереження життєдіяльності та екологічну безпеку, але без економіки вони не можливі. Разом із розвитком економіки необхідним є екологічний і соціальний розвиток. Саме рівноцінна присутність економічної, екологічної і соціальної складової забезпечує сталість розвитку, його збалансованість та повноцінність.

Виходячи із принципу сталого розвитку цілі та завдання вартісної оцінки активів нафтогазових підприємств можна сформулювати таким чином:

1) при оцінці необхідно обирати таку базу оцінки і дефініції вартості, які виходячи з мети оцінки максимально відображатимуть цивілізаційну цінність активу і сприятимуть довгостроковому розвитку паливно-енергетичного комплексу країни та суспільства загалом;

2) у разі застосування дохідного підходу довгострокове прогнозування має проводитись шляхом комплексної оцінки всіх видів вуглеводнів та типів їх скупчень з врахуванням наявності в складі пластових флюїдів сірки, рідкісних металів, мінералізованих вод, інших корисних компонентів, а також усіх можливих напрямів використання цих ресурсів протягом тривалого періоду;

3) економічні, соціальні та екологічні наслідки залучення ресурсів у господарський оборот повинні враховуватись на всіх стадіях їх освоєння, включаючи регіональні геологорозвідувальні роботи, пошуки та розвідку родовищ, їх розробку, транспортування, переробку нафти і газу та охорону навколишнього середовища на всіх цих етапах [12, с. 53].

• *Принцип реалізації активної стратегії освоєння ресурсів.* Згідно з цим принципом оцінку необхідно здійснювати, включаючи у прогноз найефективніші напрями та об'єкти освоєння ресурсів нафтогазових підприємств з врахуванням існуючих та перспективних досягнень науково-технічного прогресу в методиці, техніці та технології геологорозвідувальних робіт і розробці родовищ [22].

• *Принцип корисності.* Майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача [17, п. 5]. Корисність – це здатність об'єкта задовольняти потреби власника або користувача в даному місці і протягом певного періоду. Для кожного споживача вона індивідуальна, але якісно і кількісно визначена у часі, просторі і щодо вартості.

У випадку майна, що приносить дохід, задоволення потреб користувача в кінцевому підсумку звичайно виражається у вигляді доходів. Саме через корисність проявляється цінність об'єкта. Чим вища корисність, тим вища величина оціночної вартості.

• *Принцип заміщення.* Полягає в тому, що проінформований покупець не заплатить за майно більше, ніж становить вартість майна з такою ж корисністю. Оцінювач, аналізуючи потік доходів від експлуатації даного об'єкта, визначає його максимальну вартість виходячи із зіставлення потоків доходів від аналогів, що характеризуються подібним ризиком і функціональними властивостями. Максимальна вартість об'єкта визначається найменшою вартістю, за якою може бути придбаний інший об'єкт із еквівалентною корисністю. Принцип заміщення є основою для визначення ринкової вартості.

• *Принцип очікування.* Передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним [17, п. 8]. У більшості випадків корисність пов'язана з очікуванням майбутніх економічних вигод від використання об'єкта. Для діючих об'єктів, що приносять дохід, їхня вартість часто визначається величиною очікуваного доходу, що може бути отриманий від їхнього використання, а також можливими грошовими надходженнями у випадку їхнього перепродажу. При цьому важливо їх скоригувати з урахуванням зміни вартості грошей у часі.

• *Принцип внеску (граничної продуктивності).* Передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких основних факторів виробництва, як праця, управління, капітал і земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід [14, п. 9]. Внесок – це величина, на яку збільшується (зменшується) вартість об'єкта в результаті впливу окремого фактора. Внесок кожного фактора є пропорційним його частці в сукупному доході. Саме цей принцип дозволяє сформулювати твердження, що додаткові вкладення в об'єкт доцільні тільки в тому випадку, якщо вони підвищують його вартість, а при відсутності цього – вкладення є збитковими. Він має практичне застосування при розрахунках зайвих, недостатніх або нераціональних поліпшень.

• *Принцип збалансованості (пропорційності)*. Будь-якому об'єкту оцінки відповідають оптимальні величини факторів виробництва, при взаємодії яких досягається максимальна вартість цього об'єкта. Диспропорції виникають тоді, коли об'єкт оцінки характеризується недостатньою комплектацією або переоснащений не відповідно до умов і характеру діяльності. Одним із важливих проявів цього принципу є відповідність розмірів підприємства потребам ринку. Якщо така відповідність порушується, то бізнес стає неефективним і зменшується його вартість через можливі труднощі з постачанням ресурсів, реалізацією продукції і т.п. Таким чином, усі елементи ресурсно-виробничого і управлінського потенціалу підприємства повинні мати збалансовану внутрішню і загальну структуру, яка має постійно підтримуватись у такому стані [12, с. 54].

• *Принцип залишкової продуктивності*. В економічній теорії стверджується, що земля має «залишкову вартість» і певну цінність тоді, коли утворюється залишок доходу після покриття трьох інших складових виробництва. Тобто рентний дохід, який залишається після оплати праці, витрат на управління і утримання капіталу, має бути віднесений на рахунок природного ресурсу. Цей принцип є основним при економічній оцінці землі і нерухомості методом залишку і капіталізації ренти.

• *Принцип поділу і поєднання прав власності*. Система майнових прав України, передбачена Цивільним кодексом, дозволяє поділяти та продавати окремо майнові права на власність. Останні згідно з теорією пакета (низки) прав розглядаються як складові, які разом становлять усі визнані законом майнові права. Сутність цього принципу полягає в тому, що майнові права слід поділяти і поєднувати таким чином, щоб збільшувати загальну вартість об'єкта власності.

• *Принцип попиту та пропонування*. Відображає вплив на вартість подібного майна співвідношення пропонування та попиту.

Пропонування – це кількість на ринку об'єктів, пропонуваних за певними цінами, а попит – реальна потреба в об'єктах, що склалася на ринку. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, які можуть привести до змін у співвідношенні попиту та пропозиції на подібне майно [17, п. 6]. Відомо, що попит і пропонування є одним з основних регуляторів ринкової економіки, на основі якого функціонує ринковий механізм. Якщо попит і пропонування перебувають у рівновазі, то ціни залишаються стабільними і можуть збігатися з вартістю, особливо в умовах ринку досконалої конкуренції.

• *Принцип найбільш ефективного використання*. Полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміють таке використання майна, у результаті якого його вартість є максимальною. При цьому слід розглядати тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними [17, п. 10].

Технічно можливе використання об'єкта оцінки означає, що воно є фізично здійсненним. Наприклад, існуючі інженерно-геологічні та природні умови унеможливають використання об'єкта певним чином (схил поверхні, властивості гірських порід, що виходять на поверхню, рівень ґрунтових вод, заболоченість, наявність таких небезпечних природ-

них явищ, як можливі зсуви, сходження лавин, карст, яружна ерозія, підтоплення та інші).

Кожне з можливих використань об'єкта треба перевірити на предмет того, чи воно є юридично дозволеним. Наприклад, необхідно перевірити документи, що посвідчують право власності, дозволені види функціонального використання земельної ділянки, правові обтяження та планувальні обмеження, екологічні вимоги, знаходження в зонах з особливим режимом використання (санітарно-захисні зони, зони санітарної охорони, водоохоронні зони, сейсмічні зони тощо).

При аналізі альтернативних варіантів використання об'єкта необхідно також враховувати економічну доцільність, тобто очікувані рівні доходів і витрат за кожним варіантом, їх фінансове обґрунтування і таке, що реалізує найбільшу вартість [12, с. 56].

• *Принцип залежності від впливу зовнішнього середовища (ситус)*. Фактори зовнішнього середовища мають різний вплив на вартість об'єкта. Для активів нафтогазових підприємств такими факторами є геологічні, географічні, технічні, технологічні, соціально-економічні та інші [12, с. 57].

• *Принцип багатоваріантності прогнозування*. Передбачає розробку в процесі дослідження сукупності альтернативних варіантів функціонування нафтогазових підприємств, особливо варіантів освоєння ресурсів нафти і газу. При цьому передбачається розробка варіантів прогнозу, що відповідає можливим напрямом освоєння ресурсів нафти та газу, різноманітним рівням забезпеченості цього процесу матеріально-технічними, фінансовими та трудовими ресурсами, а також підтвердження прогнозних ресурсів [12, с. 57].

• *Принцип ймовірного характеру прогнозування* зумовлений специфікою процесу освоєння нафтогазових ресурсів, пов'язаною з відсутністю чіткого вираженого зв'язку між витратами живої та уречевленої праці та кінцевими результатами діяльності (тобто приростом запасів промислових категорій), а також значним рівнем невизначеності та ризику на всіх етапах розвідки і розробки нафтових і газових родовищ [12, с. 57].

• *Принцип системного підходу*. Відповідно до цього принципу будь-яке підприємство, у тому числі й нафтогазове, можна розглядати як складну економічну систему з притаманними тільки їй певними властивостями. Оцінку можна провадити з різних точок зору: ґрунтуючись на ресурсній концепції – як сукупність ресурсів та зв'язків між ними; функціональній – як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію компетенцій і можливостей; цільовій – як сукупність ресурсів та компетенцій щодо досягнення певних результатів і цілей та інших концепціях.

Усі подані вище принципи є взаємозалежними. У процесі проведення економічної оцінки активів нафтогазових підприємств слід максимально можливо враховувати кожен принцип, проте з різним ступенем значущості, яка визначається конкретною ситуацією, що має місце при оцінці того чи іншого об'єкта.

Окрім принципів, концептуальну основу оцінки складає вид вартості, що підлягає визначенню, оскільки оцінка завжди націлена на певну сферу використання її результатів. Саме тому при проведенні оцінки визначається конкретний вид вартості об'єкта як ймовірна сума грошей, що може бути отримана за об'єкт оцінки на дату оцінки, виходячи з передбачуваних умов угоди, для цілей якої проводиться оцінка. Комплекс методич-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

них підходів, методів і оціночних процедур, які відповідають певному виду вартості, називається базою оцінки [17, п. 11].

Бази оцінки поділяються на ринкову базу оцінки і неринкові бази оцінки. В результаті використання ринкової бази визначається ринкова вартість, а в результаті використання неринкової бази – неринкові види вартості. Типовим умовам здійснення угоди з позиції ринку конкретних об'єктів власності відповідають ринкові бази оцінки. В деяких випадках, якщо умови майбутньої угоди специфічні, як правило, визначаються неринкові бази оцінки. В кінцевому підсумку вибір бази оцінки залежить від мети, для якої проводиться оцінка, особливостей об'єкта оцінки, а також здійснюється з урахуванням законодавчих й нормативних обмежень і вимог.

Ринкова вартість (Market Value) – вартість, за якою можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем і продавцем після проведення відповідного маркетингу і за умови, що кожна із сторін діятиме зі знанням справи, розважливо і без примусу [17, п. 3].

Для отримання ринкової вартості активів у нафтогазовій сфері необхідно, щоб вартісна оцінка базувалась на ринкових фактах і поточних очікуваннях учасників ринку стосовно нафтогазових підприємств. Крім того, відомо, що при визначенні ринкової вартості оцінка має базуватися на принципі найбільш ефективного використання майна. Це вимагає розгляду використання майна з цілями, які можуть бути не пов'язані з видобутком нафти і газу, якщо таке використання можливе. Слід також розглянути можливості змін стратегії розвідки, розробки, експлуатації або надання майна в оренду з метою максимізації отримання економічної вигоди від його використання [14, МР 14, п. 5.1.5, 5.3.2].

Хоча поняття ринкової вартості відображає найбільш вірогідну ціну майна, а ціна – це фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно [17], досить часто виникають ситуації, коли не тільки не вимагається, але й неможливо визначити ринкову вартість. Тоді використовують неринкові бази оцінки. Окрім цього, необхідно зазначити, що при визначенні цінності активу визначаються переважно неринкові види вартості.

До неринкових видів вартості відносяться: вартість заміщення, вартість відтворення, залишкова вартість заміщення (відтворення), вартість у використанні, споживча вартість, вартість ліквідації, інвестиційна вартість, спеціальна вартість, ліквідаційна вартість, чиста вартість реалізації та інші види вартості [17].

Вартість заміщення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення або придбання нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, що може бути йому рівноцінною заміною [17, п. 3].

Вартість відтворення – поточна вартість витрат на створення (придбання) у сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки [17, п. 3]. Ця дефініція є близькою до поняття відновної (переоціненої) вартості.

Залишкова вартість заміщення (відтворення) – вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки за вирахуванням всіх видів зносу (для нерухомого майна – з урахуванням ринкової вартості земельної ділянки при її існуючому використанні (прав, пов'язаних із земельною ділянкою)) [17, п. 3].

Для вузькоспеціалізованих об'єктів, ринок купівлі–продажу яких не розвинений і відсутні достовірні дані про їх ринкову вартість, що здебільшого і має місце при оцінці активів нафтогазових підприємств, і в той же час умови майбутньої угоди відповідають типовим умовам на ринку, їхня залишкова вартість заміщення (відтворення) може бути тотожна ринковій вартості.

Вартість у використанні – вартість, яка розраховується, виходячи з сучасних умов використання об'єкта оцінки і може не відповідати його найбільш ефективному використанню [17, п. 3]. Для окремих об'єктів оцінки, функціональне використання яких визначене як специфічне і не є найбільш ефективним, визначається вартість у використанні. Це суб'єктивна цінність майна для його конкретного власника.

При визначенні вартості у використанні оцінювач виходить з припущення незмінності функціонального використання об'єкта оцінки і фактичної ефективності цього використання. Тому потреба у визначенні вартості у використанні часто виникає для цілей, коли умови угоди передбачають збереження існуючого стану й функціонального використання об'єкта оцінки внаслідок юридичної й фізичної неможливості (недоцільності) будь-яких змін.

Інвестиційна вартість (Investment Value) – вартість, що розраховується з урахуванням конкретних умов, вимог і мети інвестування в об'єкт оцінки [17, п. 3]. Це суб'єктивне поняття, що співвідносить об'єкт майна з конкретним інвестором або групою інвесторів, що мають певні цілі або критерії відносно інвестування, які можуть відрізнятися від типових [14, МСО 2, п. 3.2].

Інвестиційна вартість визначається, коли при оцінці необхідно врахувати додаткове інвестування або виконання інших вимог, що тягнуть за собою певні матеріальні витрати. Такими додатковими умовами можуть бути: збереження не-ефективного функціонального використання об'єкта оцінки; збереження певних напрямів і обсягів витрат; зобов'язання щодо компенсації яких-небудь витрат, понесених покупцем відповідно до законодавства або передбачених договором майбутньої угоди. Інвестиційна вартість може бути вищою або нижчою за ринкову вартість майна.

У деяких випадках угоди на ринку навіть за типових умов їх проведення, що відповідають поняттю «ринкова вартість», здійснюються за вищою ціною у зв'язку з нетиповою, особливою зацікавленістю покупця в об'єкті. В рамках Міжнародних стандартів оцінки така вартість називається спеціальною вартістю (Specialised, Special Purpose, Specially Deigned (Asset) Properties). Це сума ринкової вартості й надбавки до неї, що формується за наявності нетипової мотивації або особливої зацікавленості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки [14, МСО 2, п. 3.8]. Надбавка до ринкової вартості, що формується при цьому, практично не може бути обґрунтована ринковими даними й продиктована впливом суб'єктивних факторів. Тому її величина повинна бути обґрунтована окремо від ринкової вартості. Отже, при визначенні спеціальної вартості оцінювач зобов'язаний визначити також ринкову вартість. Неприпустиме визначення спеціальної вартості об'єктів застави, а також у випадках визначення розміру компенсації збитку й розміру прямого збитку.

Вартість, яка може бути отримана за умови продажу майна в термін, що значно коротший порівняно з терміном експозиції по-

дібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості [17, п. 3], називається ліквідаційною вартістю (Forced Sale (Liquidation) Value). Поняття ліквідаційної вартості базується на припущеннях, що ціна встановлюється в нетипових для ринку умовах і формується, як правило, під впливом таких факторів, як недостатній період маркетингу, відсутність або недостатній термін експозиції на ринку, іноді недобросовісність продавця або примусова реалізація майна. З цих причин ліквідаційна вартість не є ринковою вартістю.

При визначенні ліквідаційної вартості оцінювач, принаймні в Україні, повинен визначити ринкову вартість і після цього застосувати певну процедуру коригування за допомогою знижувальних коефіцієнтів у порядку, встановленому чинним законодавством або передбачуваними умовами продажу даного майна з метою додаткового стимулювання попиту потенційних покупців [12].

Поняття ліквідаційної вартості в оціночній діяльності не слід плутати з аналогічним поняттям у бухгалтерському обліку, де поняття ліквідаційної вартості відповідає поняттю вартості ліквідації в оціночній термінології.

Вартість ліквідації – це вартість, яку очікується отримати за об'єкт оцінки, що вичерпав корисність відповідно до своїх первісних функцій [17, п. 3].

У Міжнародних стандартах оцінки найбільш близьким до визначення вартості ліквідації є поняття утилізаційної вартості. Утилізаційна вартість (Salvage Value) – це вартість об'єкта власності (за винятком земельної ділянки), коли він розглядається як сукупність матеріалів, що містяться у ньому і придатні для продажу, а не для продовження його використання без додаткового ремонту і вдосконалення [14, МСО 2, п. 3.6]. Ця вартість є очікуваною вартістю активу наприкінці терміну його економічного життя.

Вартість ліквідації розраховується як сума валових доходів, які передбачається одержати від реалізації об'єкта оцінки як єдиного цілого або його складових частин, виходячи із принципу найбільш ефективного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з його ліквідацією. Якщо за результатами розрахунків вартість ліквідації є негативною величиною, то її значення встановлюється в розмірі 1 грн. [17, п. 24].

Податкова вартість, вартість для цілей оподаткування, або оподатковувана вартість (Assessed Value, Reteable Value, Taxable Value), розраховується на базі вимог, які містяться у відповідних нормативних документах, що стосуються оподаткування [14, МСО 2, п. 3.5]. Наприклад, нормативна грошова оцінка землі. Як правило, ця вартість не є ринковою.

Страхова вартість (Insurable Value) – вартість майна, передбачена умовами страхового контракту або полісу [14, МСО 2, п. 3.4]. Визначається у випадках необхідності проведення оцінки майна з метою його страхування. У цьому випадку розмір страхової суми визначається на основі аналізу договору страхування в цілому або по окремому страховому випадку, групі страхових випадків, а також з урахуванням фізичного стану майна, його існуючого використання, впливу зовнішніх факторів на формування вартості майна і т.п.

Вартість іпотечного кредитування – це вартість майна, яка визначається оцінювачем, що проводить оцінку майбутньої реалізації майна, виходячи з його довгострокових, стійких характеристик з врахуванням існуючих нормальних

і локальних ринкових умов, теперішнього і можливих альтернативних варіантів використання майна [14]. Ця дефініція міститься у Європейському законодавстві і відсутня у Національних стандартах оцінки. Вартість іпотечного кредитування є одним з методів аналізу ризиків стосовно вартості об'єктів застави, що утримуються банками. Такий метод дає оцінку ризиків у довготерміновій перспективі і є неприйнятним для визначення вартості у даний момент.

Вартість діючого підприємства – це вартість бізнесу в цілому [17]. Під цим поняттям слід розуміти оцінку функціонуючого нафтогазового підприємства, що сформувалось як єдине ціле, за умови його подальшого використання специфічним або існуючим способом. Для цілей управління ця вартість може визначатись як вартість у використанні, з метою відчуження – як ринкова вартість.

Окрім цих загальноприйнятих видів вартості нами пропонується використання додаткових видів вартості, виходячи із принципу сталого розвитку та концепції цивілізаційної цінності. Це екологічна вартість та соціальна вартість об'єкта оцінки.

Екологічна вартість – це вартість майна, що визначається з урахуванням конкретних умов, вимог і мети інвестування в об'єкт оцінки з метою збереження довкілля. Екологічну вартість доцільно визначати, коли при оцінці необхідно врахувати додаткове інвестування у природоохоронні заходи, зберігати відновлювані природні ресурси, утримувати на безпечному рівні екологічні параметри або виконувати інші екологічні вимоги, що тягнуть за собою значні матеріальні витрати.

Соціальна вартість – це вартість об'єкта оцінки, що визначається з урахуванням інвестування з метою створення умов для виконання довгострокових зобов'язань щодо покращення якості життя працівників нафтогазових підприємств та їх родин, сприяння сталому розвитку місцевих громад і суспільства загалом. Ця вартість покликана забезпечити імплементацію концепції соціальної відповідальності нафтогазових підприємств, через реалізацію відповідної амортизаційної політики, створення належних реноваційних механізмів, соціальних податкових пільг та преференцій.

Ще один вид вартості – справедлива вартість. Вона визначається при переоцінці майна для цілей бухгалтерського обліку й фінансової звітності, що виконується відповідно до Міжнародних і Національних стандартів бухгалтерського обліку. Термін «справедлива вартість» – бухгалтерське поняття й відповідно до НСБО формулюється як «сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язань у результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами» [23]. Задекларований Україною перехід всіх організацій у найближчі роки на Міжнародні стандарти фінансової звітності вимагає обліку активів саме на основі застосування концепції справедливої вартості.

Справедлива вартість може визначатись на ринковій і неринковій базі оцінки. Справедлива вартість неспеціалізованих активів нафтогазових підприємств повинна визначатись на базі ринкової вартості. Але якщо мова йде про спеціалізоване майно чи майно спеціального призначення або спеціальної конструкції, то вона може бути визначена як залишкова вартість заміщення.

Згідно з Міжнародними стандартами оцінки справедлива вартість може застосовуватись також у судових позовах при

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

врегулюванні суперечок між сторонами, обставини яких можуть не відповідати дефініції «ринкова вартість».

Ринкову і неринкові види вартості, які визначені за вираженням витрат, що супроводжують продаж активів нафтогазових підприємств, у тому числі податку на додану вартість, називають чистою вартістю реалізації [17, п. 30].

Також необхідно зазначити, що вартість, яка визначається з використанням встановленого алгоритму і складу вихідних даних, називається оціночною вартістю [17, п. 3].

Висновки

Запропоновані принципи та види вартості активів нафтогазових підприємств становлять концептуальну основу методичних підходів і методів оцінки, які є предметом окремого детального розгляду.

Таким чином, економічна оцінка майна як система теоретичних та практичних знань, базується на важливих фундаментальних положеннях. Для обґрунтування підходів, методів і баз оцінки, тобто для забезпечення об'єктивності і достовірності її результатів у процесі визначення вартості активів нафтогазових підприємств, необхідне їх комплексне і науково обґрунтоване застосування, бо тільки в такому разі результати оцінки будуть відповідати сучасним ринковим реаліям.

Список використаних джерел

1. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. Пер. с англ. – 2-е изд., исправл. / Асват Дамодаран. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – 3-е изд., перераб. и доп. // Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.
3. Оценка недвижимого имущества: от стоимости к ценности / [С. Сейз и др.]; пер. с англ. Г.И. Микерина, А.И. Артеменкова; под ред. Микерина Г.И., Артеменкова А.И. – М.: Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2009. – 504 с.
4. Антил Н. Оценка компаний: анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Н. Антил, К. Ли // Пер. с англ. – М.: Альпика Бизнес Букс, 2007. – 440 с.
5. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография. Изд. Второе, перераб. и доп. / [Лебедь Н.П., Мендрул А.Г., Ларцев В.С. и др.]; под ред. Н.П. Лебедь // – К.: ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2003. – 715 с.
6. Практика оценки. От стоимости к ценности / [Я. Маркус и др.]; под общ. ред. Маркуса Я. – К.: ООО «Украинская инвестиционная газета», 2010. – №2. – 240 с.
7. Великий тлумачний словник української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Перун, 2002. – 1440 с.
8. Економіка підприємства. Підручник / За заг. редакцією Г.О. Швиданенко. Вид. 4-те, переробл. і доповн. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с.

9. Оценка бизнеса: Учебник / [Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.

10. Міщенко В.С. Економічні пріоритети розвитку і освоєння мінерально-сировинної бази України / В.С. Міщенко. – К.: Науково-виробниче підприємство «Видавництво Наукова думка» НАН України, 2007. – 360 с.

11. Оцінка активів підприємства: навчальний посібник / [Панасовський Ю.В., Семененко Б.А., Теліженко О.М. та ін.]; за заг. ред. Ю.В. Панасовського. – Суми: Університетська книга, 2009. – 512 с.

12. Витвицький Я.С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній. Наукова монографія / Я.С. Витвицький. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2007. – 431 с.

13. Википедия. – Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Ценность>

14. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005; [пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова]. – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2005. – 414 с. – (Международные стандарты оценки).

15. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: від 12.07.2001 №2658-III / Збірник систематизованого законодавства. – К.: Бухгалтерія. Бліц-інформ, 2007. – Вип. 2. – С. 44–54. – (Закон України).

16. Методика оцінки майна / Постанова КМУ №1891 від 10.12.2003 [Інтернет-ресурс] – Режим доступу: <http://www.akadem.kiev.ua> – (Нормативний документ Фонду державного майна України. Методика).

17. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Постанова КМУ №1440 від 10.09.2003 [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://www.akadem.kiev.ua> – (Національний стандарт №1).

18. Оцінка нерухомого майна. Постанова КМУ №1442 від 28.10.2004 [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://www.akadem.kiev.ua> – (Національний стандарт №2).

19. Оцінка цілісних майнових комплексів. Постанова КМУ №1665 від 29.11.2006. [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://www.akadem.kiev.ua> – (Національний стандарт №3).

20. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності. Постанова КМУ №1185 від 03.10.2007. [Інтернет-ресурс] – Режим доступу: <http://www.akadem.kiev.ua> – (Національний стандарт №4).

21. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій / [Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, Я.В. Коваль та ін.]; під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2006. – 704 с.

22. Крылов Н.А. Геолого-экономическая оценка ресурсов нефти и процесса их освоения / Крылов Н.А., Батурин Ю.Н. // Проблемы геолого-экономической оценки нефти и газа. – М.: Наука, 1989. – С. 36–52.

23. Національні стандарти. Регістри бухгалтерського обліку. – К.: Бухгалтерія. Бліц-інформ, 2001, №5. – 226 с. – (Національні стандарти).

Г.Е. МОШЕК,
к.е.н., професор кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет,
А.С. СОЛОМКО,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Державний інститут підготовки кадрів,
М.М. КОВАЛЬЧУК,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Місія організації як фактор забезпечення її іміджу та конкурентного статусу

У статті досліджується сутність, роль, формулювання місії організації (підприємства) торгівлі та її вплив на імідж і конкурентний статус. На прикладі діючих підприємств торгівлі визначено основні фактори, з урахуванням яких розроблялася їхня місія. Окреслено основні характеристики підприємства, які мають бути відображені у місії. Також проведено аналіз стосовно того, які основні елементи внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на діяльність організації, справляють найбільш стійкий, сильний та специфічний вплив на місію підприємства торгівлі. Проаналізовано, яким чином місія сприяє формуванню і закріпленню визначеного іміджу підприємства в уявленні суб'єктів зовнішнього середовища. Описано, як місія сприяє формуванню єдності всередині підприємства.

Ключові слова: місія, імідж, конкуренти, ділові партнери, суб'єкт господарювання, цільові орієнтири, цінності, традиції, філософія, організація, підприємство, конкурентний статус.

Г.Е. МОШЕК,
к.э.н., профессор кафедры менеджмента, Киевский национальный торгово-экономический университет,
А.С. СОЛОМКО,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Государственный институт подготовки кадров,
М.Н. КОВАЛЬЧУК,
аспирант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Миссия организации как фактор обеспечения ее имиджа и конкурентного статуса

В статье исследуются суть, роль и формулировка миссии организации (предприятия) торговли и ее влияние на имидж и конкурентный статус. На примере действующих предприятий торговли определены основные факторы, с учетом которых разрабатывалась их миссия. Описаны основные характеристики предприятия, которые должны быть отображены в миссии. Также проведен анализ относительно того, какие основные элементы внутренней и внешней среды, влияющие на деятельность организации, имеют наиболее стойкое, сильное и специфическое влияние на миссию предприятия торговли. Проанализировано, каким образом миссия содействует формированию и укреплению определенного имиджа предприятия в представлении субъектов внешней среды. Описано, как миссия способствует формированию единства внутри предприятия.

Ключевые слова: миссия, имидж, конкуренты, деловые партнеры, субъект хозяйствования, целевые ориентиры, ценности, традиции, философия, организация, предприятие, конкурентный статус.

G.E. MOSHEK,
PhD in economy, Professor of management department, Kyiv National University of Trade and Economics,
A.S. SOLOMKO,
PhD in economy, assistant professor of management department, State Institute of personnel training, Kyiv,
M.N. KOVALCHUK,
postgraduate, Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Mission of the organization as a provision factor of its image and competitive status

This paper explores the trade organization (enterprise) nature, role, mission statement and its impact on the image and competitive status. Using example of existing trade companies the main factors in the paper are identified considering which their mission was developed. The basic characteristics of the enterprise that should be displayed in the mission are described. Basic elements of internal and external environment which affect the activities of the organization are analyzed regarding the most resistant, strong and specific effect on the mission of the trade enterprise. The paper analyzes how the mission contributes to the development and strengthening of a certain image of the company in the representation of subjects of the environment. Contribution of the mission to the formation of unity within the company is described.

Keywords: mission, image, competitors, business partners, business entity, target reference points, values, traditions, philosophy, organization, company, competitive status.

Постановка проблеми. В умовах нестійкого зовнішнього середовища, затяжних інфляційних процесів, трансформації економіки, світової фінансової кризи перед підприємствами торгівлі постає необхідність оперативного пошуку нових резервів забезпечення конкурентного статусу та високого рівня іміджу.

До числа таких резервів входить формулювання місії для нових підприємств та її уточнення в діючих.

Нечітке формулювання місії організації (підприємства) та нерозуміння її змісту і ролі в забезпеченні належного іміджу та конкурентного статусу призводить до неефективного використання всіх наявних видів ресурсів, скорочення ринку

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

збуту продукції, втрати фінансової стабільності; управлінські рішення ухвалюються в умовах невизначеності та ризику.

Тому особливої актуальності набуває дослідження підходів до формулювання місії підприємства, уточнення її сутності і ролі в забезпеченні високо рівня іміджу та конкурентного статусу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В опрацьованих наукових літературних джерелах в уточнення сутності понятійної категорії «місія організації», її формулювання, визначення змісту і ролі в досягненні поставлених цілей та забезпечення іміджу і конкурентного статусу суттєвий внесок зробили вітчизняні й зарубіжні вчені, такі як А.Н. Азрилян, Б.М. Андрушків, І.Н. Герчикова, Р.Н. Дафт, Й.С. Завадський, Р. Котлер, О.Є. Кузьмін, Майкл Альберт, Майкл Мескон, Франклин Хедоури, Ф.І. Хміль, А.В. Шегда та інші [1–11].

Проте незалежно від того, на якому рівні розглядається проблема формулювання місії організації, визначення її змісту, ролі, а також впливу на досягнення поставлених цілей перед підприємством торгівлі та забезпечення його іміджу і конкурентного статусу, на наш погляд, ці питання не отримали належного розгляду.

Метою і завданням **статті** є дослідження існуючих ефективних підходів до формулювання місії підприємства торгівлі, уточнення її сутності, змісту та ролі в забезпеченні іміджу та конкурентного статусу підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання важливим фактором забезпечення досягнення

поставлених цілей перед підприємством торгівлі та підтримання високого рівня іміджу і конкурентного статусу є чітко сформульована місія.

У наукових літературних джерелах під місією розуміють загальну ціль або завдання підприємства [1, 8, 11], найбільш загальну ціль організації [4, 5], сенс існування, головне завдання організації [3].

Місія (від лат. missio) – це доручення; місія (від англ. mission) – це загальна ціль або задача в плануванні організації.

У широкому розумінні місією можна представити як покликання, чітко виражену причину, сенс існування будь-якої організації (підприємства).

У разі більш широкого розуміння цієї понятійної категорії місією можна розглядати як констатацію філософії, призначення, сенсу існування організації (підприємства, фірми). Філософія організації (підприємства) визначає цінності і принципи, у відповідності з якими вона має намір здійснювати свою діяльність. Призначення визначає дії, які організація намагається здійснити, і те, якого типу організація (підприємство) має бути [11].

Філософія організації (підприємства) зазвичай докорінно змінюється досить рідко. Що стосується другої частини місії, то вона може змінюватися в залежності від глибини змін, які можуть проходити в організації і в середовищі її функціонування.

У тому випадку, якщо є вузьке розуміння місії, вона може розглядатися як сформульоване твердження відносно то-

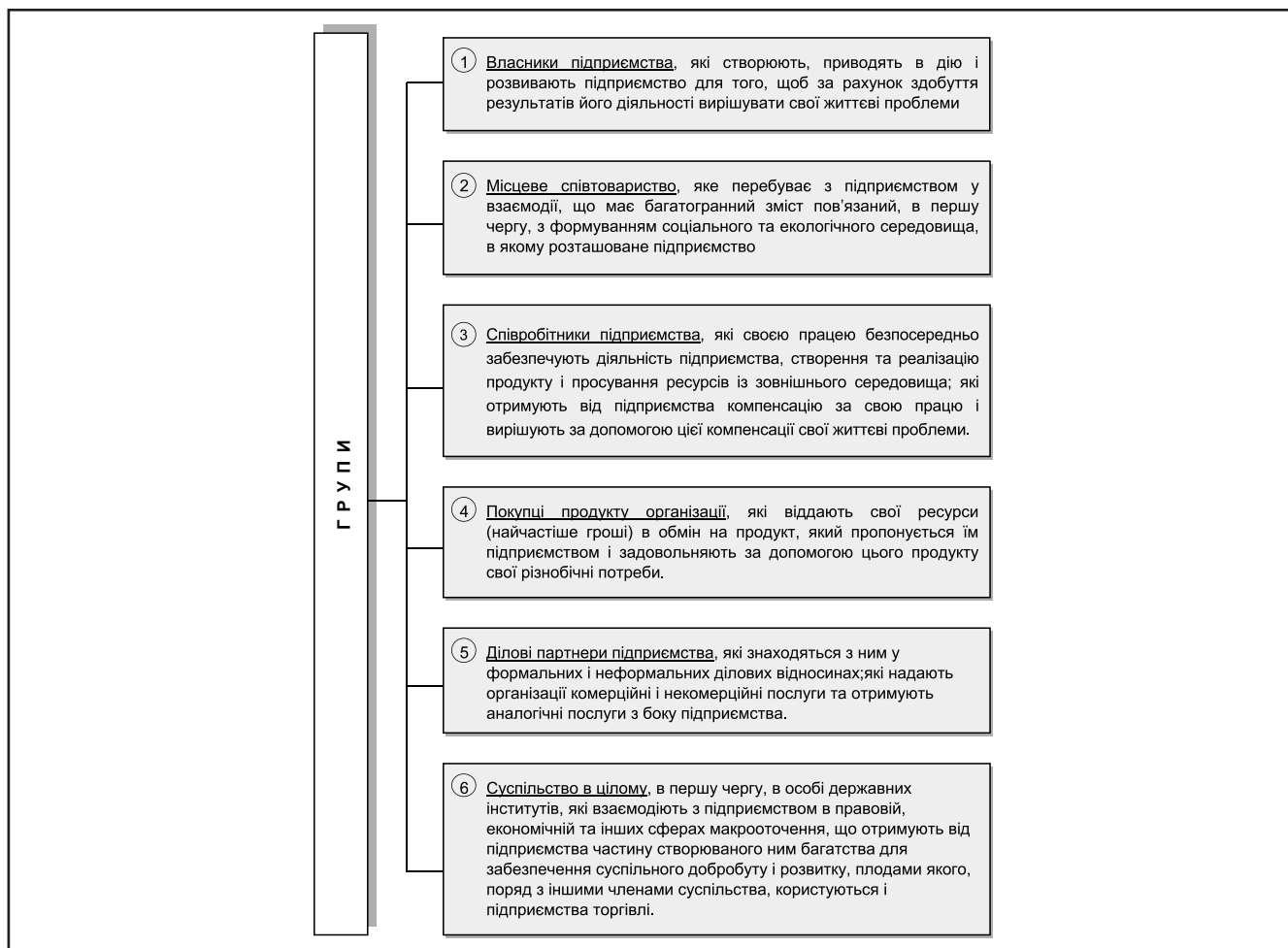


Рисунок 1. Основні групи людей, які здійснюють вплив на діяльність підприємства торгівлі [6]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

го, для чого або з якої причини існує та чи інша організація, тобто місія розуміється як твердження, що розкриває сенс існування організації, в якій проявляються відмінності даної організації від подібних до неї. Чітко і правильно сформульована місія хоча і має завжди загальний філософський сенс, утім обов'язково несе в собі щось таке, що робить її унікальною у своєму роді, характеризує саме ту організацію (підприємство), в якій вона вироблена [5, 11].

Цільовий початок у діяльності будь-якої організації виникає як відображення цілей та інтересів різних груп людей, які тим чи іншим чином пов'язані з діяльністю організації і залучені до процесу її функціонування.

Отже, можна окреслити основні групи людей, чий інтерес здійснюють вплив на діяльність організації та повинні бути відповідно враховані при визначенні її призначення (рис. 1) [6].

Таким чином, місія сучасного підприємства торгівлі як суб'єкта господарювання більшою або меншою мірою повинна відображати інтереси усіх шести вищезгаданих суб'єктів. Ступінь проявлення в місії інтересів кожного з даних шести

суб'єктів принципово залежить від того, які розміри має підприємство торгівлі (мале, середнє чи велике), який має вид бізнесу, де розташоване, тощо.

Аналіз підтверджує, що найбільш стійкий, сильний і специфічний вплив на місію підприємства торгівлі незалежно від того, який воно має розмір, спеціалізацію, форму власності, здійснюють інтереси власників, співробітників і покупців.

Тому місія підприємства торгівлі повинна бути сформульована таким чином, щоб в ній обов'язково знаходило відображення поєднання інтересів вищезгаданих трьох груп людей [6].

Багаторічна практика ефективної діяльності великих підприємств торгівлі м. Києва, таких як ПАТ «Універмаг «Україна», універмаг «Дитячий світ», «Патерсон», «Фора», «Ашан» та інших, показує, що їхня місія розроблялася з урахуванням таких основних факторів (рис. 2).

Слід мати на увазі і те, що чітко і правильно сформульована місія підприємства торгівлі дозволяє його власнику (власникам) своєчасно зрозуміти те, чим є підприємство і яким воно може бути в найближчі періоди, а також чим воно відрізня-

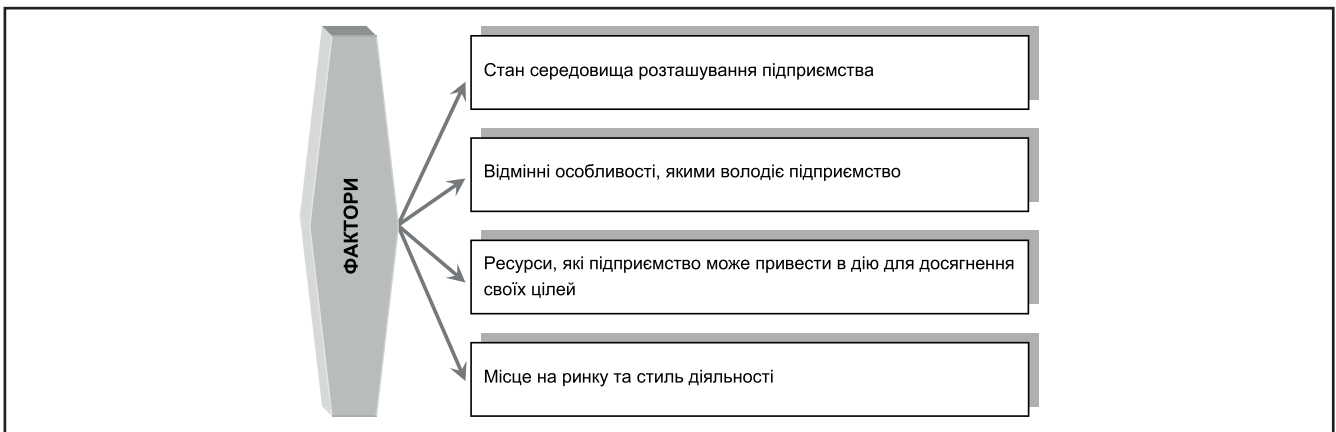


Рисунок 2. Основні фактори, які враховуються при розробці місії підприємства торгівлі



Рисунок 3. Основні характеристики місії підприємства торгівлі [6]

ється від інших йому подібних. Для цього в супроводжувальних із розшифровкою місії документах відображаються такі основні характеристики підприємства торгівлі (рис. 3) [6].

Поряд із вищезгаданими характеристиками підприємства при формулюванні його місії важливим є відображення іміджу, який має підприємство торгівлі, в змісті і формі викладення місії. Місія більшою чи меншою мірою завжди відображає імідж підприємства. Але завдяки вправному підходу до формулювання місії можна досягти того, що в ній буде яскраво відображений той імідж, який має підприємство.

Практика ефективної діяльності великих підприємств торгівлі м. Києва, таких як ПАТ «Універмаг «Україна», універмаг «Дитячий світ», «Патерсон», «Фора», «Ашан» та інших, показує, що їх чітко сформульована місія дає суб'єктам зовнішнього середовища, і перш за все конкурентам і партнерам, загальне уявлення про те, що собою являє підприємство, до чого воно прагне, які засоби воно може використовувати у своїй діяльності, яка його філософія і політика. Крім цього, місія сприяє формуванню і закріпленню визначеного іміджу підприємства в уявленні суб'єктів зовнішнього середовища.

Поряд із цим місія сприяє формуванню єдності всередині підприємства і створює корпоративний дух, який проявляється в такому:

- місія робить виразною і зрозумілою для всіх працівників загальну мету та сенс існування підприємства;
- місія сприяє встановленню позитивного клімату на підприємстві, оскільки через неї до персоналу доводиться філософія підприємства, цінності, традиції і принципи, які покладені в основу побудови і здійснення діяльності підприємства;
- місія розширює для працівників сенс і зміст діяльності і тим самим дозволяє застосовувати більш широкий набір засобів мотивування праці;
- місія забезпечує стандарти для розподілу ресурсів підприємства і створює базу для оцінювання використання ресурсів в процесі функціонування підприємства [6].

Висновки

У сучасних умовах господарювання важливим фактором забезпечення досягнення поставлених цілей є чітко сформульована місія організації (підприємства). В широкому розумінні місію організації можна представити як основне по-

кликання, чітко виражену причину і сенс існування. В місії організації повинні відобразитися цілі та інтереси різних груп людей, які тим чи іншим чином пов'язані з її діяльністю.

У процесі формулювання місії організації (підприємства) торгівлі необхідно враховувати такі основні фактори, як стан оточуючого середовища, ресурси, які організація може привести в дію, місце на ринку (сегмент), стиль діяльності та інші.

Чітко сформульована місія організації (підприємства) торгівлі забезпечує досягнення високого рівня іміджу та конкурентного статусу на ринку товарів та послуг.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямі докладного вивчення факторів впливу на процес розробки місії підприємств торгівлі в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1995. – 328 с.
2. Андрушків Б.М. Основи менеджменту: Монографія / Б.М. Андрушків, О.Є. Кузьмін. – Львів: Світ, 1995. – 296 с.
3. Большой энциклопедический словарь / [Под ред. А.Н. Азрильяна]. – М.: Энциклопедия, 1994. – 790 с.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник для вузов / И.Н. Герчикова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 501 с.
5. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – СПб.: Питер, 2001. – 832 с.
6. Довбня С.Б. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. посібник / С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько. – Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. – 71 с.
7. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський. – [Вид. 2-ге]. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – Т. 1. – 542 с.
8. Мескон М. Основы менеджмента: Учебник: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко. – [3-е изд.]. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
9. Хміль Ф.І. Менеджмент: підручник для студ. кооперат. вузів / Хміль Ф.І. – К.: Вища школа, 1995. – 351 с.
10. Шегда А.В. Менеджмент: підручник / А. В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 687 с.
11. Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control / Philip Kotler. – [8th ed.]. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1994. – 801 p.

УДК: 332.025.12 (477.74)

Ю.О. ОЛЬВІНСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри статистики, Одеський національний економічний університет

Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва

Проаналізовано тенденції, проблемні аспекти та стримуючі фактори розвитку малого підприємництва на прикладі Одеського регіону. Визначено пріоритетні напрями державного регулювання малого підприємництва та запропоновані рекомендації щодо вдосконалення механізмів сприяння його розвитку в Україні.

Ключові слова: суб'єкти підприємницької діяльності, малі підприємства, державна підтримка.

Ю.О. ОЛЬВИНСКАЯ,

к.э.н., доцент кафедры статистики, Одесский национальный экономический университет

Направления совершенствования механизма поддержки развития субъектов малого предпринимательства

Проанализированы тенденции, проблемные аспекты и сдерживающие факторы развития малого предпринимательства

на примере Одесского региона. Определены приоритетные направления государственного регулирования малого предпринимательства и предложены рекомендации по совершенствованию механизма содействия его развитию в Украине.

Ключевые слова: субъекты предпринимательской деятельности, малые предприятия, государственная поддержка предпринимательства.

J.O. OLVINSKAYA,

PhD (Econ.), associate professor of the department of Statistics, Odessa National Economics University

Directions of perfection of mechanism of support Small business

Analyze trends, problematic aspects and constraints of small business development on the example of the Odessa region. Priority directions of state regulation of small business and provide recommendations to improve the mechanism for promoting its development in Ukraine.

Keywords: business entities, small business, state support of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Досвід функціонування вітчизняного малого підприємництва свідчить, що проблеми його розвитку випереджають наявні нормативно-правові акти, теоретичні, методичні та експериментальні розробки з питань підприємницької діяльності. Суб'єкти малого підприємництва об'єктивно за своєю природою знаходяться в нерівних конкурентних умовах порівняно з великими фірмами. Саме тому суб'єкти малого підприємництва потребують формування сприятливого специфічного середовища для його успішного розвитку. За своєю економічною суттю державна підтримка малого підприємництва має бути інструментом, який вирівнював би умови господарювання великого і малого бізнесу, але при цьому не порушував би дії ринкових механізмів у конкуренції між ними. Однак широке практичне застосування зарубіжних систем у повній мірі досить проблематичне для економічних реалій України. Чинники, що впливають на розвиток малого підприємництва в одній країні, не можуть забезпечити адекватних результатів в іншій. Їхня дія зумовлена не тільки економічною ситуацією, а й історичним розвитком підприємництва у кожній країні, зокрема визнаними нормами поведінки людини в суспільстві, а також моральними й духовними цінностями. Тому в Україні необхідно розробити свою стратегію розвитку підприємництва і малого бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми розвитку підприємництва протягом останнього часу є об'єктом ретельної уваги багатьох дослідників як в Україні, так і за кордоном. Вагомий внесок у теорію й практику підприємства зробили такі вітчизняні вчені, як Л. Бабиш, В. Бобров, А. Бутенко, З. Варналій, Л. Воротіна, О. Виноградська, А. Віленський, В. Герасимчук, О. Гордієнко, І. Дмитрієв, М. Долішній, Л. Донець, С. Дрига, В. Збарський, А. Кредісов, Н. Кубай, Д. Ляпін, О. Мазур, С. Мочерний, Ф. Нек, А. Садеков, І. Сараєва, С. Реверчук, Т. Уманець, А. Шегда та ін. Однак в умовах нестабільної економічної ситуації вкрай актуальними стають питання удосконалення механізму державного регулювання та підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Мета статті – проаналізувати тенденції, проблемні аспекти та стримуючі фактори розвитку малого підприємництва на прикладі Одеського регіону. Визначити пріоритетні напрями державного регулювання малого підприємництва та запропонувати рекомендації щодо вдосконалення механізмів сприяння його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вивчення світового досвіду переконує, що науково обґрунтованою державна політика підтримки малого підприємництва стає лише тоді, коли вона ґрунтується на об'єктивно діючій системі еконо-

мічних законів з урахуванням реалій, інтересів суспільства і суб'єктів малого підприємництва [1, с. 174–178]. Вона повинна спиратися на історичні, економічні та соціальні особливості суспільства, що дозволить створити адекватні передумови для того, щоб мале підприємництво змогло стати альтернативою державному сектору економіки країни.

Незважаючи на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади і управління нормативних документів, розвиток малого підприємництва в Україні здійснюється у несприятливому макро- та мікросередовищі: існує багато проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях. Аналіз статичних даних та соціологічних опитувань показує, що сектор малого підприємництва України відстає від можливостей та потреб української економіки.

Аналіз діяльності суб'єктів малого підприємництва свідчить про те, що значна кількість новостворених малих підприємств не може розпочати свою роботу через відсутність достатнього статутного капіталу, сировини та матеріалів, власних площ і обладнання, практичних навичок та підприємливості працівників у здійсненні бізнесу. Вони відчувають проблеми виробничого характеру, труднощі в реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури. Через невеликі обсяги господарської діяльності деякі малі підприємства неспроможні залучати кваліфікованих фахівців, наймати здібних робітників і забезпечувати їм високий рівень оплати праці. Негативно впливають на розвиток малого підприємництва також такі стримуючі фактори, як загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, інфляція, низький рівень платоспроможності населення, рекет, корупція тощо. Це зумовлює необхідність розробки ефективного механізму розвитку та державної підтримки малого підприємництва за такими складовими, як нормативно-законодавча, фінансово-кредитна, організаційно-економічна і інституціональна (рис. 1) [1, с. 181].

Підтримка розвитку малого підприємництва повинна носити регіональний характер та враховувати рівень розвитку підприємництва в окремих районах та видах економічної діяльності.

Якщо проаналізувати основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва Одеської області, то деякий час спостерігалась тенденція до збільшення кількості суб'єктів малого підприємницької та покращення показників їх діяльності. Але криза та нестабільна політична ситуація стримують подальший їх розвиток (рис. 2).

В Одеській області на початок 2015 року на обліку в органах державної реєстрації знаходилось 25 тис. малих підприємств; у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення об-



Рисунок 1. Складові механізми забезпечення ефективного розвитку суб'єктів малого підприємництва

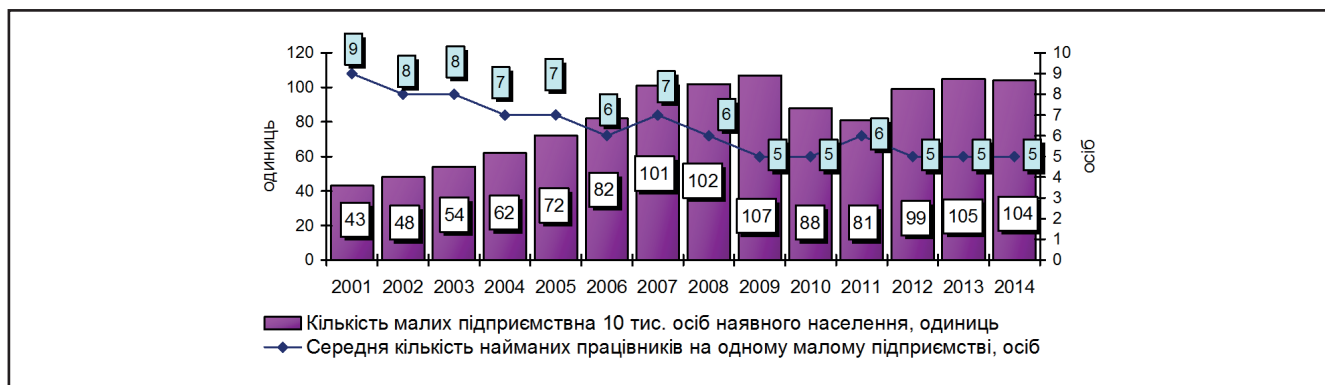


Рисунок 2. Динаміка кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення Одеської області у 2001–2014 роках

ласті припадало 104 малих підприємства, що свідчить про деяке скорочення показників порівняно з попереднім роком.

Якщо розглядати розподіл малих підприємств у територіальному розрізі Одеської області, то зазвичай їхня максимальна кількість у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення припадає на території з розвинутою ринковою інфраструктурою.

Так, в Овідіопольському районі цей показник сягнув 159 одиниць, у місті Одеса – 133 одиниці, у місті Іллічівську – 120 одиниць. Найменша щільність малого підприємництва спостерігалася у Котовському та у Ананівському районах – відповідно 30 та 36 одиниць.

Збільшення розміру малого підприємства за видами економічної діяльності в Одеській області не спостерігалася. Середній розмір малого підприємства у порівнянні з попереднім роком залишився незмінним і становив п'ять осіб (розрахований по кількості найманих працівників) [2]. Малі підприємства природним шляхом тяжіють до свого оптимального розміру, який залежить від виду економічної діяльності. Оптимальний розмір підприємства дозволяє йому

більш ефективно функціонувати, зменшуючи постійні витрати та підвищуючи продуктивність праці [2].

Одеська область серед регіонів України займає п'яте місце за обсягом реалізованої продукції (робіт, послуг) та за кількістю зайнятих та найманих працівників. Водночас серед областей південного регіону Одеська область є лідером: перше місце за обсягом реалізованої продукції (робіт, послуг), за середньою кількістю зайнятих та найманих працівників [2, 3].

На початку 2014 року на малих підприємствах працювало 121 тис. осіб, або 32,8% від загальної кількості зайнятого у підприємницькій діяльності населення. Було зафіксовано незначне збільшення кількості зайнятих проти попереднього року – на 0,3%.

Якщо проаналізувати розподіл зайнятих за видами економічної діяльності, то найбільша кількість зайнятих зосередилася на підприємствах оптової та роздрібно торгівлі та на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства – майже 20 та 16% відповідно. Найменша кількість зайнятих спостерігалася на підприємствах мистецтва, спорту, розваг та відпочинку.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливим соціально значущим показником є витрати на персонал, які в 2013 році збільшилися на 13,9% та досягли 2991,5 млн. грн. (у попередньому році становили 2625,6 млн. грн.), що становить 18,6% від показника по підприємствах – суб'єктах господарювання.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2013 році зменшився на 0,4% порівняно з попереднім роком та становив 38 591 млн. грн., що становить 27,5% до загального показника по підприємствах – суб'єктах господарювання області.

Найбільша частка реалізації припадає на підприємства оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів – 53,2%, на підприємства виду економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» – 9,2% та «Будівництво» – 8,9%. Водночас частка реалізації малих підприємств, що займаються фінансовою, страховою діяльністю та тимчасовим розміщенням й організацією харчування, залишається незначною (0,6 та 1,0% відповідно).

Головним критерієм ефективності функціонування підприємств незалежно від виду економічної діяльності та форм господарювання є фінансовий результат.

Фінансовим результатом діяльності малого підприємства у 2013 році став збиток до оподаткування в обсязі 137,3 млн. грн. проти 839,3 млн. грн. у 2012 році. Прибутковими за результатами 2013 року стали малі підприємства сільського, лісового та рибного господарства; транспорту; інформатизації та телекомунікації, а також підприємства, що займаються фінансовою та страховою діяльністю та надають інші види послуг [2].

Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств малого підприємництва у 2013 році становив 4,7%, що на 2,3 в.п. більше, ніж у 2012 році. Це, безумовно, є позитивною тенденцією, але за попередніми прогнозами на 2014–2015 роки, на жаль, більшість показників діяльності малого підприємництва можуть погіршитися.

Також слід відмітити, що частка надходжень від суб'єктів малого підприємництва до зведеного бюджету по Одеській області у 2014 році становила 31,4%, що є немаловажним фактором економічного розвитку регіону, особливо під час кризи. Але, незважаючи на це, проведений аналіз функціонування малих підприємств Одеської області свідчить про недостатній рівень розвитку малого підприємництва в регіоні.

Для покращення ситуації та сприяння подальшому розвитку малих підприємств необхідно удосконалити державні та регіональні програми підтримки малого підприємництва. При розробці програм підтримки необхідно враховувати економічну спеціалізацію того чи іншого регіону, рівень його виробничого потенціалу, кількість працездатного населення, наявність сировинної бази тощо. Термін дії регіональних програм підтримки має бути не менш ніж 10–15 років.

Але виконання будь-якої регіональної програми підтримки малого підприємництва повною мірою можливе лише за умови стабільності їх фінансування. Тому найважливішим елементом регіональної інфраструктури підтримки малого підприємництва є фінансові інститути, покликані забезпечити для малих підприємств доступність грошово-кредитних ресурсів. Однак їхня нерозвиненість, украй обмежені можливості є чи не найголовнішою перешкодою на шляху ди-

намічного розвитку малого підприємництва. Для вирішення цієї проблеми необхідна допомога з боку державних органів влади. Але враховуючи економіко-політичну ситуацію в Україні, а також кризовий стан економіки, не завжди можливе виділення коштів із бюджету для підтримки малого підприємництва. Тому необхідно визначити методи державної підтримки, які не потребують великих коштів. До таких методів доцільно відносити непряму форму підтримки малого підприємництва через пільги в кредитуванні, оподаткуванні, розвиток лізингових операцій, франчайзингу, системи прискореної амортизації [4, с. 266–270].

Також фінансове забезпечення регіональних програм підтримки суб'єктів малого підприємництва може здійснюватись й іншими шляхами, в тому числі і шляхом сплати незначних відсотків за видані банківськими установами кредити, часткового погашення ризику комерційних банків за надані кредити шляхом надання фінансових гарантій. Це особливо важливо в умовах фінансової кризи, коли відсотки по взятих кредитах призводять до банкрутства малих підприємств [5, с. 203–206].

Але ця підтримка повинна насамперед надаватися тим суб'єктам малого підприємництва, які працюють у пріоритетних галузях економіки. Так, в Одеській області треба першою чергою звернути увагу на розвиток малого підприємництва в таких видах економічної діяльності, як рибальство, рибництво; фінансова діяльність, освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Відмічені заходи можуть використовуватися виключно з метою пом'якшення негативних наслідків структурних макроекономічних змін і не повинні виключати відповідальності в області економічного ризику суб'єктів малого підприємництва за самостійно прийняті рішення.

Також для подальшого ефективного розвитку малого підприємництва необхідно створити сприятливі умови для розвитку інфраструктури малого підприємництва [6, с. 254–258]:

1. Необхідно удосконалити структуру освітніх програм з питань підприємницької діяльності. Це допоможе залучити широкі верстви населення до здобуття знань, необхідних для започаткування та ведення власної справи, знизити рівень безробіття в регіоні підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

2. Поширити практику проведення конференцій, семінарів, засідань за круглим столом, форумів, міжнародних зустрічей, визначення Дня підприємця із залученням суб'єктів малого підприємництва. Це допоможе сформувати позитивну суспільну думку про мале підприємництво, підвищити рівень поінформованості громадськості про проблеми малого підприємництва, сприяти розвитку економічного співробітництва суб'єктів малого підприємництва.

3. Створити умови для ефективного розвитку мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва для запровадження прогресивного механізму кредитно-гарантійної та фінансової підтримки малого підприємництва.

4. Розробити механізм створення у регіонах бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів (у тому числі молодіжних), ресурсних, консультаційних центрів тощо. Це допоможе створити умови для розвитку підприємництва, зменшити рівень безробіття шляхом залучення незахищених верств населення до підприємницької діяльності.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5. Запровадити проведення виставок і ярмарок продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва з метою стимулювання випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняних підприємств.

6. Удосконалити функціонування «гарячої лінії» для підприємців у місцевих органах влади. Це допоможе співробітництву між суб'єктами малого підприємництва та органами виконавчої влади.

7. Сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері малого підприємництва. Це дозволить удосконалити систему державної підтримки малого підприємництва на основі використання зарубіжного досвіду, створити позитивний імідж представників українського малого підприємництва, встановити ділові контакти між суб'єктами малого підприємництва.

У сучасних умовах підтримка малого підприємництва має також сприяти створенню достатньо трудового потенціалу, який буде працювати у малому підприємстві [7, с. 521]. Серед заходів, що спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності кадрового складу суб'єктів малого підприємництва, необхідно виділити:

1. Підготовка управлінських кадрів і бізнес-команд для суб'єктів малого підприємництва і подальший розвиток систем підготовки і навчання населення основам ведення підприємницької діяльності, у тому числі незайнятого населення.

2. Організація професійного навчання осіб, які перебувають на обліку в службі зайнятості, за направленнями цієї служби за професіями та спеціальностями, що користується попитом у приватнопідприємницькому секторі та сприяють розвитку власної справи. Як базу для навчання і перенавчання кадрів (у тому числі безробітних) для малих підприємств можливо використовувати курси при службі зайнятості. Однак обмеженість бюджетних коштів не дозволяє розраховувати на те, що даний канал стане в найближчій перспективі відігравати помітну роль у рішенні проблеми зайнятості в малому підприємстві.

3. Підтримка самозайнятості. Як навчальну базу для реалізації цього напрямку можливо використовувати коледжі, ліцеї, вузи, школи бізнесу тощо. На відміну від попереднього напрямку, тут переважає платна форма навчання, але, незважаючи на це, число бажаючих вчитися в даних закладах буде набагато вище, ніж у навчальних центрах служби зайнятості.

4. Організація стажувань, обміну досвідом на підприємствах України, в іноземних фірмах і зарубіжних навчальних закладах для суб'єктів малого підприємництва [8].

5. Підготовка і проведення олімпіад, конкурсів підприємницьких проектів з метою підвищення рівня економічних знань у школярів і студентів.

6. Проведення Всеукраїнського конкурсу бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді та Всеукраїнського конкурсу «Молодий підприємець року». Це має сприяти підвищенню ділової активності молоді, розвитку її творчого потенціалу та підтримці підприємницьких ініціатив.

7. Поширення інформації про потенційні можливості малого підприємництва, надання допомоги у пошуку ділових партнерів, сприяння збільшенню обсягів експорту продукції. Це дозволить підвищити ділову активність суб'єктів малого підприємництва, поліпшити міжнародний імідж вітчизняних малих підприємств, збільшити експортний потенціал.

8. Проведення у відповідності з вітчизняною професійно-класифікаційною системою найменування робіт, посад, професій та функціональних обов'язків працівників, які виконуються у сфері малого підприємництва.

9. Узгодження обсягів і профілів підготовки робітників і фахівців (насамперед з числа молоді) в установах професійної освіти всіх рівнів з урахуванням потреб ринку праці в малому підприємстві. Тому що зараз наявність великої кількості безробітних з професіями, які не мають попиту на ринку праці, поєднується з дефіцитом на працівників багатьох професій та спеціальностей.

10. Забезпечення зайнятості трудових ресурсів при структурних змінах в економіці [9, с. 345].

Таким чином, для ефективного функціонування малого підприємництва існує необхідність постійного підвищення рівня знань серед представників малого підприємництва. Потреба в постійній перепідготовці кадрів пов'язана з розвитком науки та техніки. Сучасне обладнання, і особливо високотехнологічна техніка, містить в собі все більший обсяг нагромадженої та нової інформації. Відповідно підвищуються вимоги до інформаційно-аналітичних здібностей основного фактора виробництва – людських ресурсів. Підвищується мінімально можливий рівень освіти, необхідний для прийому на виробництво, формується потреба в нових навичках працівника: вміння орієнтуватися у величезному обсязі інформації, відбирати найголовнішу і не розпорозуватися на дрібниці, легко сприймати нове і бути здатним до внутрішніх змін, до постійного навчання, самооновлення.

Метою перепідготовки є насамперед забезпечення відповідності якості робочої сили потребам структур малого бізнесу. Тому систему підготовки і перепідготовки кадрів для роботи у сфері малого підприємництва доцільно здійснювати шляхом налагодження ділових контактів із навчальними закладами, використання можливостей залучення міжнародних організацій та фондів з урахуванням передового досвіду іноземних держав із питань розвитку підприємництва. Слід враховувати, що основною проблемою для підприємців є нехватка часу. Тому потрібно розвивати нові технології навчання, в тому числі й дистанційне навчання.

Також необхідно створити систему надання комплексу консультаційних, організаційних і методичних послуг з питань організації підприємницької діяльності.

Необхідність чітко орієнтованих консультаційних послуг у галузі організації і ведення бізнесу – це одна з невід'ємних умов збільшення ефективності діяльності малих підприємств як на регіональному рівні, так і в масштабах країни в цілому. Існує широкий спектр необхідних консультаційних послуг для малих підприємств. Це послуги в юридичній області, області бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу, діловодства, людських ресурсів, стратегічних питань і питань загального менеджменту. Однак потреба в консультаційних послугах у значній мірі залежить від рівня підготовки, освіти, ділового досвіду роботи підприємця в приватному секторі, а також від того, в якому секторі економіки функціонує підприємство, на якій стадії розвитку знаходиться тощо. Тому система надання консультаційних послуг суб'єктам малого підприємництва має бути досить гнучкою, щоб задовольняти широкий спектр потреб малих підприємств [1, с. 185–190].

Зараз ринок надання консультаційних послуг малим підприємствам в Україні не досить розвинутий, тому багато малих підприємств не знають, куди звернутися за одержанням тієї або іншої необхідної інформації. У зв'язку з цим необхідна державна підтримка для створення ефективної і доступної інформаційної і комунікаційної мережі, що могла б сприяти об'єднанню і подальшому розвитку вже існуючих довідково-інформаційних систем. Особливу увагу необхідно приділити питанням субсидування наданих консультаційних послуг. Надані послуги не повинні бути цілком безкоштовними, однак державні дотації можуть використовуватися для субсидування мінімального набору консультаційних послуг для нових підприємств з урахуванням потреб сьогодення. Для об'єднання фінансових зусиль усіх зацікавлених сторін і надання більш тривалої й ефективної підтримки новим малим підприємствам доцільно сприяти подальшому розвитку бізнес-інкубаторів. Основне завдання бізнес-інкубатора – допомогти малому підприємству утворитися, вижити на початковому етапі, набрати необхідні сили для подальшої вже самостійної життєдіяльності. «Вирощування» малого підприємства в бізнес-інкубаторі є процесом динамічним і багатограним, що певною мірою визначає велику розмаїтість інкубаторів у плані їхньої організації, спектра розв'язуваних задач, матеріально-технічних можливостей, фінансово-економічного статусу тощо. Перевага бізнес-інкубаторів для підприємців включає зниження первинних витрат на приміщення, накладних витрат шляхом спільної оплати адміністративних і комунікаційних послуг, взаємодія з іншими підприємствами інкубатора і здобуття досвіду спілкування з державними установами. Типовий бізнес-інкубатор забезпечує мале підприємство такими видами допомоги: професійний менеджмент; доступ до необхідних фінансових ресурсів; надання офісу й офісних послуг; консультації по всіх аспектах організації бізнесу; технічна допомога, лізинг устаткування на сприятливих умовах; інформаційне забезпечення – бібліотеки, комп'ютери, доступ до інформаційних мереж; приміщення для ділових зустрічей, круглих столів тощо. Позитивним моментом у цій ситуації є те, що ці й інші види допомоги нове підприємство одержує в одному місці, «під одним дахом» бізнес-інкубатора. Зазвичай підприємці можуть користуватися інкубаторами обмежений період часу. В розвинутих країнах під опікою бізнес-інкубатора підприємства знаходяться два-три роки, потім починається їх самостійна діяльність. Бізнес-інкубатори можуть відіграти важливу роль у державній політиці регулювання і підтримки діяльності малих підприємств. Надання безперервної допомоги в період бізнес-інкубації від первинної ідеї до першого комерційного успіху є важливим принципом розвитку інноваційних підприємств. Крім того, надаючи допомогу в створенні нових підприємств бізнес-інкубатори роблять важливий внесок в економічний розвиток держави в цілому, сприяючи процесу економічної перебудови. Це особливо важливо, коли діяльність бізнес-інкубатора концентрується на допомозі новим підприємствам у секторах на технологічній основі, коли час на розробку ідей і впровадження її на ринок досить тривалий, а комерційний ризик високий. У цьому змісті бізнес-інкубатори є важливим елементом інфраструктури, необхідним для підтримки розвитку і комерціалізації нових виробничих тех-

нологій, доповнюючи дії інших установ, що мають справу з правами на інтелектуальну власність і підготовкою патентів.

В умовах фінансової кризи для ефективного функціонування малого підприємництва необхідні додаткові фінансові ресурси, які можуть бути надані банками [4, 5]. Аналіз світового досвіду свідчить, що в загальних обсягах фінансування малих підприємств упродовж останніх сорока років переважають кредити, що надаються небанківськими установами – кредитними спілками, кредитними кооперативами тощо. Але в Україні підтримка малого підприємництва з боку небанківського сектору на сьогодні є недостатньою, оскільки самі небанківські установи знаходяться на стадії розвитку. Тому малі підприємства залучають кредитні ресурси здебільшого за рахунок комерційних банків. Залучення банківського кредиту є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів. На сьогодні банківські кредити дають можливість природно поєднувати всі джерела оборотних коштів і активно впливають на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей. Але на практиці взаємини українських банків і суб'єктів малого підприємництва носять складний характер. З одного боку, банки повинні бути зацікавлені в наданні кредитів суб'єктам малого підприємництва, оскільки одержують за це відсотки, тобто прибуток, але, навпроти, вони кредитують малі підприємства неохоче. З іншого боку, малі підприємства мають велику потребу в кредитах, але не завжди звертаються за ними в банк.

Проблему нестачі кредитних ресурсів для малого підприємництва можна також вирішити шляхом надання кредитів через структуру Українського фонду підтримки підприємництва [10, с. 235]. Суть схеми такого кредитування полягає в такому:

1. Після прийняття рішення про надання ресурсів під кредитування конкретного позичальника кредитний проект, розроблений відповідним структурним підрозділом фонду, узгоджується з обраним банком.

2. Грошові кошти фонду в сумі кредиту на визначений термін кредитування розміщуються в банку на спеціальному рахунку, і надаються банком суб'єктові підприємництва згідно з програмою кредитування. При цьому грошові кошти фонду не можуть бути повернені фонду раніше за дату повернення кредиту. Після настання дати повернення коштів із кредитного рахунку банк зобов'язаний перерахувати кошти на рахунок фонду незалежно від виконання чи невиконання позичальником зобов'язань за кредитною угодою перед банком. Таким чином, кошти фонду на кредитному рахунку виступають як ресурсне покриття кредиту, але не можуть бути сто відсотковим фінансовим забезпеченням.

3. Забезпеченням за такими кредитами є майно позичальника або його майнових поручителів.

Перевагами цієї схеми кредитування є такі аргументи:

1. При використанні коштів за цією схемою у фонду з'являється можливість отримувати доходи (відсотки) за депозитом, а отже, збільшувати обсяги фінансування малого підприємництва.

2. Оскільки ресурсами під такі кредити є фінансові кошти фонду, можливе встановлення відсоткових ставок за кредитами нижчих за ті, що застосовуються за «стандартних» умов кредитування до 4–7%.

Необхідно зауважити, що ця схема вже успішно працює в Україні, але поки що лише тільки через ПриватБанк і лише у трьох областях – Чернігівській, Івано–Франківській та Черкаській. Немає сумнівів, що використання такої фінансової схеми значно сприятиме розвитку суб'єктів підприємницької діяльності також у інших регіонах. Тому для подальшого ефективного функціонування малих підприємств першою чергою необхідно удосконалити законодавчі механізми кредитування малих підприємств. Для цього необхідно:

1. Внести зміни в основний закон у сфері малого підприємництва – Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва».

2. Переглянути норми кредитування, що закріплені в Законі України «Про банки і банківську діяльність», у підзаконних актах і відомчих актах НБУ і Міністерства фінансів. Тому що вони регулюють питання кредитування в цілому і не враховують специфіку малого бізнесу, не забезпечують інтереси суб'єктів малого підприємництва.

3. Розробити проект закону «Про фінансування і кредитування суб'єктів малого підприємництва», розглянути його та прийняти. В ньому мають бути зазначені різні форми кредитування малого бізнесу. Необхідно відрегулювати порядок ухвалення рішення про надання кредиту і про відмовлення у видачі кредиту, можливість судового оскарження даного рішення. В цьому законопроекті мають бути також зазначені різні схеми надання і погашення кредитів.

Висновки

Таким чином, впровадження запропонованих заходів дасть змогу державі здійснити реальну підтримку малого підприємництва і тим самим створити умови для стабілізації економічної ситуації в Україні, формування середнього класу, вирішити ряд соціально–економічних проблем, дозволить більш повно використовувати існуючі ресурси та врахувати особливості кожного регіону.

Список використаних джерел

1. Уманець Т.В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо– і мікрорівень: Монографія / Т.В. Уманець, Ю.О. Ольвінська, О.В. Лучакова – Донецьк: «ВІК», 2010. – 250 с.
2. Головне управління статистики в Одеській області. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України. [Електрон./ ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Ольвінська Ю.О. Розвиток кредитування суб'єктів малого підприємництва / Ю.О. Ольвінська // Вісник соціально–економічних досліджень: зб. наук. пр. / Ред. М.І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун–т. – Одеса, 2007. – Вип. 25. – С. 266–270.
5. Ольвінська Ю.О. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу України / Ю.О. Ольвінська // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – Т. 1, №4. – С. 203–206.
6. Ольвінська Ю.О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні / Ю.О. Ольвінська, О.В. Самоєнкова // Вісник соціально–економічних досліджень: зб. наук. пр. / Ред. М.І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун–т. – Одеса, 2009. – Вип. 37. – С. 254–258.
7. Ольвінська Ю.О. Роль менеджмент–освіти у розвитку малого бізнесу / Ю.О. Ольвінська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2007. – Т. 1. – Ч. II. – С. 521–1013.
8. Подгорный А.З. Статистика: учебное пособие для иностранных студентов / А.З. Подгорный, О.Г. Мылашко, С.М. Киршо, Н.М. Шилофост. – Одесса: Атлант, 2012. – 194 с.
9. Ольвінська Ю.О. Роль розвитку малого бізнесу у реструктуризації регіонального ринку праці / Ю.О. Ольвінська // Соціально–економічні аспекти промислової політики. Управление трудовыми ресурсами: государство, регион, предприятие. – Донецк: ІЕП, 2006. – Т. 2. – С. 345–350.
10. Ольвінська Ю.О. Методи і моделі оцінки розвитку малого підприємництва Одеського регіону / Ю.О. Ольвінська // Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: монографія / За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 196–242.

О.А. АБАЗИНА,

аспірант кафедри фінансів, обліку і аудиту, Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету

Методичні підходи до планування енерговитрат та створення резервів енергоефективності в авіатранспортних підприємствах

У матеріалі статті обґрунтовано методичні підходи до планування величин енергетичних витрат та резервів енергоефективності в умовах підприємств авіаційного транспорту за допомогою прямого рахунку, зворотної залежності та логічної моделі.

Ключові слова: енергоефективність, енергозбереження, паливно–енергетичні ресурси, авіатранспортні підприємства, авіаційні двигуни, витрати.

О.А. АБАЗИНА,

аспірант кафедри фінансов, учета і аудита,

Інститут економіки і менеджменту Національного авіаційного університету

Методические подходы к планированию энергозатрат и созданию резервов энергоэффективности на авиатранспортных предприятиях

В материале статьи обоснованы методические подходы к планированию величины энергетических затрат и резервов энергоэффективности в условиях предприятий авиационного транспорта с помощью прямого расчета, обратной зависимости и логической модели.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, топливно–энергетические ресурсы, авиатранспортные предприятия, авиационные двигатели, расходы.

Methodological approaches to planning and provisioning energy efficiency in air transport enterprises

The article the methodical approaches to planning the quantities of energy expenditure and energy reserves in the conditions of the aviation industry by direct credit, inverse relationship and logical model.

Keywords: energy efficiency, energy saving, fuel and energy resources, air transport enterprises, aircraft engines, costs.

Постановка проблеми. Комплексний підхід до енерговикористання на авіапідприємствах дозволив визначити енерговитрати та розробити заходи по підвищенню ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). За черговістю впровадження вони розділяються на три групи.

До першої відносяться заходи, які не потребують значних капітальних вкладень: використання горючих викопних енергоресурсів (ВЕР), переводу технологічного обладнання, що використовується для надання авіапослуг з парового обігріву на конденсатний, теплопостачання на об'єкти за рахунок теплових ВЕР, оптимізації параметрів пари в теплообмінному обладнанні.

Друга група включає в себе заходи, реалізацію яких пов'язано з установкою утилізаційного обладнання.

До третьої групи відносяться технічні заходи, які вимагають у деяких випадках проведення спеціальних дослідно-промислових випробувань та у більшості випадків – значних капіталовкладень.

Із врахуванням того, що діяльність авіатранспортного підприємства з енергозбереження здійснюється у напрямках введення в експлуатацію енергозбережної авіаційної техніки та використання альтернативних видів палива, в обох випадках потрібно визначення перспективних сум енерговитрат та величини енергоефективності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам організації діяльності з енергозбереження (ДЕЗ) в умовах підприємств промисловості і транспорту присвячені наукові праці Ю. Ключева, Л. Гаєва [1], Г. Франчука, В. Ісаєнка [2], Г. Астапової, О. Малети [3]. Дослідниками визначені загальні напрями енергозбережної діяльності, сформовані засади аналітико-планової роботи в реалізації заходів з енергозбереження.

Проте не обґрунтовано методи визначення значень енерговитрат авіатранспортних підприємств та визначення резервів зростання енергоефективності.

Метою статті виступає обґрунтування методичних підходів до планування величин енергетичних витрат та резервів енергоефективності в умовах підприємств авіаційного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Діяльність авіатранспортного підприємства (авіакомпанії, аеропорту) у напрямку введення в експлуатацію енергозбережної авіаційної техніки здійснюється на наступними стадіями: підготовча стадія (розробка комплексу проектної документації); попередньо експлуатаційна стадія (організація експерименту щодо введення в експлуатацію нової авіаційної техніки); експлуатаційна стадія (введення в експлуатацію та подальше використання авіаційної техніки).

Натепер методичні рекомендації з визначення витрат енергії на розробку комплексу проектної документації (КПД) не розроблені, тому, враховуючи специфіку проектної ро-

боти, яка полягає в незначному використанні енергоємних процесів та операцій при виконанні цих робіт, до технологічних затрат енергії необхідно віднести енергоспоживання допоміжної електронно-обчислювальної та графічної техніки при виробництві КПД. Усе більш глибоке впровадження в цей вид роботи систем автоматизованого проектування буде суттєво підвищувати технологічну складову затрат.

До прямих допоміжних енергозатрат на випуск КПД відносяться: витрати на освітлення, опалення, вентиляцію, господарсько-побутові потреби, витрати комплексу допоміжних відділів та служб. Серед цих витрат необхідно здійснити розділ на функціонально залежні від обсягу виконаного КПД та функціонально невизначені витрати. До числа перших відносяться енергозатрати на освітлення, опалення, вентиляцію робочих місць проектувальників, працезатрати яких прямо пропорційно формують величину цих витрат.

Оскільки характер зв'язку решти допоміжних витрат енергії з працезатратами по КПД важко простежити, розподіл цих затрат необхідно виконувати пропорційно до загального фонду робочого часу, використаного на виконання КПД.

До допоміжних загально організаційних витрат енергії слід віднести витрати на транспорт, освітлення зовнішньої території, втрати у мережах та перетворювальних установках, а також за комплексом випробувальних лабораторій. Визначення прямої загально організаційної витрати енергії на випуск КПД виконується за формулою:

$$E_{1КПД} = E_{ТЕХ} + E_{ДОП} + \Delta E_{ВН} + \Delta E_{ЗОВН}, \quad (1)$$

де $E_{ТЕХ}$ – прями технологічні затрати енергії на розробку КПД, кг у.п. (умовного палива);

$E_{ДОП}$ – прями допоміжні енергозатрати на освітлення, опалення та вентиляцію робочих місць проектувальників, кг у.п.;

$\Delta E_{ВН}$ – приріст решти допоміжних енергозатрат, віднесена до розробки КПД, кг у.п.;

$\Delta E_{ЗОВН}$ – приріст прямих допоміжних енергозатрат проектної організації, віднесена до розробки конкретного КПД, яка визначається проектною організацією.

До розрахованих за формулою (1) прямих загальноорганізаційних витрат необхідно додати непрями енергозатрати, акумульовані в матеріалах, затрачених при виконанні КПД. Знайдену величину $E_{2КПД}$ слід віднести до плануемого обсягу введення в експлуатацію нової авіатехніки ($OE_{НТ}$):

$$EE_{ТКПД} = \frac{E_{1КПД} + E_{2КПД}}{OE_{НТ}}. \quad (2)$$

До прямих енергозатрат відносяться витрати паливно-енергетичних ресурсів на введення технологічного оснащення та пристосувань, відшкодувань зношення оснащення, випробування дослідного зразка нової авіатехніки.

Прями енергетичні витрати на введення та відшкодування технологічного оснащення та пристосувань, віднесені до

одиниці авіатехніки, що вводиться в експлуатацію за допомогою нового оснащення, визначаються за формулою:

$$E_{\text{пр.то}} = \frac{E_{\text{то}} + E_{\text{дод.}}}{O_{\text{нт(зн.)}}}, \quad (3)$$

де $E_{\text{то}}$ – енерговитрати на введення оснащення, кг у.п.;
 $E_{\text{дод.}}$ – додаткові енергетичні витрати на відновлення зношеної та введення нового оснащення, кг у.п.;

$O_{\text{нт(зн.)}}$ – кількість одиниць нової техніки, яка може бути введена за допомогою оснащення до її повного зношування.

При великих обсягах введення техніки необхідно розділяти кількість одиниць авіатехніки, яку буде введено авіапідприємством для повного задоволення його потреб, та кількість одиниць авіатехніки, яка може бути введена допомогою даних технологічного оснащення. В загальному випадку $OE_{\text{нт}} > O_{\text{нт(зн.)}}$, але практично на підприємствах його приймають рівним $O_{\text{нт(зн.)}}$, зважаючи на важкість визначення строку служби оснащення. Прямі енергозатрати на введення та випробування дослідного зразка пропонується розраховувати за формулою:

$$E_{\text{пр.знт}} = \frac{E_{\text{пр.введ.знт}} + E_{\text{пр.випр.знт}}}{OE_{\text{нт}}}, \quad (4)$$

де $E_{\text{пр.введ.знт}}$, $E_{\text{пр.випр.знт}}$ – енерговитрати на введення та випробування відповідно для зразка нової авіатехніки.

До непрямих енерговитрат необхідно віднести витрати матеріальних ресурсів як для введення технологічного оснащення та пристосувань, так і для введення дослідного зразка. Необхідно більш детально зупинитися на методі розрахунку прямих енергозатрат на введення та відновлення технологічного оснащення та пристосувань, оскільки метод розрахунку повних затрат на введення дослідного зразку ідентичний методу розрахунку повних виробничих енергозатрат, який розглянутий у роботі Ю. Ключева та Л. Гаєва [1]. У загальному випадку енерговитрати на введення дослідного зразка перевищують енерговитрати, що пов'язані із постійним подальшим його використанням.

Для розрахунку витрат енергії на введення в експлуатацію оснащення пропонується метод, який вміщує такі основні етапи:

1. Складається енерготехнологічна схема для комплексу підрозділів, які беруть участь в організації введення нового оснащення.

2. Використовуючи дані обліку матеріальних та трудових витрат, на основі експлуатаційних енергетичних характеристик силового та технологічного обладнання визначаються сумарні технологічні витрати по оснащенню для кожного підрозділу авіапідприємства, який приймає участь у введенні в експлуатацію.

3. Аналітично розраховані допоміжні витрати енергії відносять на оснащення пропорційно технологічним затратам.

4. При введенні в експлуатації оснащення на авіапідприємстві, де організований промисловий випуск техніки (коли мова йде про ДАК «Антонов» та ДП «Завод 410 ЦА»), розрахунок частки допоміжних заводських витрат не виконується, оскільки вони враховуються при формуванні прямих виробничих витрат.

Оскільки для організації введення в експлуатацію енергоперетворювальної техніки на авіапідприємстві, що виконує також виробничу діяльність, технологічне оснащення та пристосування випускаються в одному спеціалізованому цеху, то на основі даних обліку матеріальних та трудових витрат

по цеху можна виконати розрахунок повних витрат енергії на підготовчій стадії.

При розрахунку за даними були ДП «Завод 410 ЦА» зроблені такі допущення:

1. Коефіцієнт зносу оснащення приймався за дослідними даними, дорівнює 0,1.

2. Програма введення в експлуатацію нової авіатехніки приймалася незмінною (за даними планів авіапідприємства) в період всього терміну зношування оснащення.

3. Віднесення розрахованих енерговитрат на введення конкретного зразку техніки виконувалася за питомими енерговитратами ПЕР на 1 кВт потужності установки.

Повні енергетичні затрати на попередньо експлуатаційній стадії життєвого циклу техніки можуть бути представлені виразом:

$$E_{\text{п}} = E_{\text{транс}} + E_{\text{мон}} + E_{\text{пуск}}, \quad (5)$$

де $E_{\text{транс}}$ – прямі витрати ПЕР на транспортування техніки від авіапідприємства–виробника до авіапідприємства–споживача, кг у.п.;

$E_{\text{мон}}$ – повні енергозатрати при монтажу техніки на авіапідприємстві–споживачі, кг у.п.;

$E_{\text{пуск}}$ – повні затрати енергії при запуску техніки в експлуатацію, кг у.п.

Вибір протяжності переміщення техніки від авіапідприємства–виробника до авіапідприємства–споживача можна виконати за двома варіантами:

1. Якщо річний обсяг виробленої техніки розподіляється між споживачами приблизно в рівній кількості, в розрахунках використовується відстань, яка дорівнює середньоарифметичній відстані від виробника до очікуваних споживачів.

2. Нерівновеликий обсяг поставок техніки по споживачах вимагає середньозваженого визначення тривалості переміщення та згідно з ним вибору базового підприємства–споживача.

Оцінка енергоефективності експлуатаційної стадії варіантів нової техніки на цьому базовому авіапідприємстві має бути виконана за повними енергозатратами, які спожиті при виготовленні за допомогою нової авіатехніки. Необхідно відмітити, що $E_{\text{транс}}$ є сталою величиною для всіх варіантів, що розглядаються, на відміну від $E_{\text{мон}}$ та $E_{\text{пуск}}$. Ці енерговитрати у загальному випадку залежні від ступеня конструктивної проробки проекту, тобто функціонально зв'язані з енерговитратами підготовчої стадії.

Тому при формуванні енерговитрат попередньо експлуатаційної стадії $E_{\text{транс}}$ можна не враховувати. Величину прямих енергозатрат при монтажі, налазці та запуску авіатехніки в експлуатацію можна отримати, досліджуючи дані по відпрацьованим людино–годинам на цій стадії та значення коефіцієнту електроозброєності праці по даній категорії робіт. Більш точне значення можна отримати при обліку енергетичних експлуатаційних характеристик використовуваного енергоспоживчого обладнання та фактичного часу його функціонування.

Об'єктивна оцінка споживання енергії на експлуатаційній стадії життєвого циклу варіанта нової авіатехніки диктує необхідність обліку як принципової енергетичної схеми функціонування установки, так і повного обліку всієї складової при експлуатації техніки, витрат палива, теплової та електричної енергії.

До непрямих затрат енергії, спожитої на експлуатаційній стадії життєвого циклу енергозберігаючої техніки, необхідно віднести енергоресурси, акумульовані у матеріалах та запасних частинах, витрачених при ремонтах і обслуговуванні авіа–

техніки. Модульний принцип побудови даної техніки дозволяє звести до мінімуму витрати на її обслуговування та ремонт, тому авіапідприємство–виробник забезпечує авіапідприємство–замовника індивідуальним комплектом запасних частин, який розрахований на весь термін служби техніки. Комплект запасних блоків і окремих елементів підібраний таким чином, щоб при ймовірних несправностях енергозберігаючого обладнання в період строку служби авіапідприємство–виробник виконувало ремонт виключно цим комплектом.

Таким чином, визначення величин витрат на енергоресурси пропонується здійснювати методом прямого рахунку з врахуванням групи енергозберіжних заходів та стадій експлуатації енергозберігаючої авіаційної техніки. Особливістю даного методичного підходу є отримання суми перспективних енерговитрат за фактичними даними без припущень та використання умовних або аналогічних величин.

Іншим напрямом діяльності з енергозбереження виступає модернізація двигунів літаків, що належать авіакомпаніям, шляхом заміни діючих двигунів на більш економічні або заміни літаків на ті, що мають більш економічні двигуни.

В авіації застосовуються два види нафтового палива – гас та бензин. Переважним є використання гасу. Під час його горіння відбувається забруднення довкілля. Крім вуглекислого газу, водяної пари, азоту та деяких природних компонентів продукти горіння гасу містять також окис вуглецю, різні вуглеводні, окисли азоту, окисли сірки, тверді частки вуглецю у вигляді сажі, яка утворюється при неповному згорянні гасу у вихідному соплі авіадвигуна. Викиди забруднюючих речовин трапляються як в аварійних ситуаціях, так і при нормальній експлуатації під час пропуску та спорожнювання дренажних ємкостей, після невдалого запуску двигуна перед початком польоту чи після виключення двигуна після виключення двигунів після закінчення польоту.

У сучасній цивільній авіації найбільш розповсюдженими типами авіаційних двигунів є турбореактивні двоконтурні двигуни. Кількісною характеристикою викидів шкідливих речовин з авіаційного двигуна виступає індекс емісії (EI), що характеризує кількість викидів шкідливої величини в кілограмах при спалюванні одного кілограму авіаційного палива.

Критерієм економічності двигунів означено порівняно низькі обсяги витрачання палива. Технічні характеристики авіаційних двигунів визначають залежність маси річних викидів шкідливих речовин при наземних та злітно–посадочних операціях від обсягів використаного палива.

Зворотна залежність дає можливість розрахувати суму річних витрат палива в режимах роботи авіаційних двигунів через розрахунок маси річних викидів шкідливих речовин при наземних режимах та врахування індексу емісії авіадвигуна.

Для здійснення розрахунків пропонується така методика:

1. Визначення величини витрат палива через встановлення зворотної залежності між ними та індексом емісії авіадвигуна, відносною тягою та тривалістю режимів малого газу (1 та 5):

$$VP = (Mh / (EI \cdot Rh \cdot Ro \cdot N(t1 + t5))) \cdot Z, \quad (6)$$

де VP – величина річних витрат палива, грн.;

Mh – маса річних викидів шкідливих речовин при наземних режимах (режимах малого газу – 1 та 5), кг;

EI – індекси емісії шкідливих речовин (окису вуглецю, різних вуглеводних, окислів азоту, твердих часток вуглецю), кг шкідливих речовин / кг палива;

Rh – відносна тяга відповідного режиму (у даному випадку режимів 1 та 5), кН;

Ro – максимальна тяга (для великих магістральних літаків з турбореактивними та турбореактивними двоконтурними двигунами складає 27 кН;

N – річна кількість зльотів–посадок (прийнято на рівні 1000 од.);

$t1, t5$ – тривалість режимів малого газу – 1 та 5, хв.;

Z – ціна одного кг палива, грн.

2. Визначення маси річних викидів шкідливих речовин при наземних режимах:

$$Mh = M - Mn, \quad (7)$$

де M – маса річних викидів шкідливих речовин за цикл злітно–посадочних режимів (при наземних та злітно–посадочних операціях), кг;

Mn – маса річних викидів шкідливих речовин при злітно–посадочних операціях, кг.

3. Визначення маси річних викидів шкідливих речовин при злітно–посадочних операціях:

$$M_N = N \sum_{i=1}^3 Witi, \quad (8)$$

де Wi – масова швидкість шкідливих речовин (окису вуглецю, різних вуглеводних, окислів азоту, твердих часток вуглецю), кг / год;

ti – тривалість режимів 2, 3 та 4 роботи авіаційних двигунів, хв.

Технічні рішення щодо зменшення паливних витрат передбачають використання суміші палива із повітрям за допомогою пневмофорсунок, форсунок з аерацією паливного факела, пристроїв з попереднім випаровуванням палива, застосування двозонних камер згорання, спалювання гомогенних сумішей, застосування каталітичних пристроїв.

У процесі діяльності з енергозбереження визначаються не тільки конкретні напрями економії палива та енергії і кількісні показники резервів економії. Формування переліку напрямків та заходів з економії палива та енергії здійснюється із врахуванням ефективності кожного заходу та його значимості у комплексі всіх енергозберіжних заходів, обсягу капітальних вкладень, досягнення очікуваних показників з економії енергоресурсів, черговості та темпу реалізації заходів для отримання заданого ефекту.

При виявленні резервів економії їх слід розділяти на поточні, які можуть бути реалізовані у найближчий період з фінансуванням відповідних заходів за рахунок коштів на капітальний ремонт, та перспективні, освоєння яких пов'язано з реконструкцією існуючого або введенням нового обладнання та потребує значних капітальних вкладень.

Для визначення резервів економії енергоресурсів запропонований наступний перелік напрямів діяльності з енергозбереження: 1) введення нової енергоекономної техніки; 2) розробка та введення нової енергоекономної технології надання авіапослуг; 3) вдосконалення існуючих технічного забезпечення (модернізація авіадвигунів) та технологій; 4) удосконалення експлуатації існуючого технічного забезпечення через оптимізацію режимів роботи обладнання та автоматизацію операційної діяльності; 5) удосконалення організації та якості ремонту обладнання; 6) удосконалення схем зовнішнього енергозабезпечення авіапідприємства та внутрішнього енерговикористання; 7) використання біопалива; 8) удосконалення обліку та контролю за витрачанням

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПЕР; 9) ліквідація прямих втрат ПЕР; 10) організація матеріального стимулювання працівників, що здійснюють ДЕЗ.

Етапи вибору найважливіших з цих напрямів:

- максимальна економія енергоресурсів;
- досягнення цієї економії ціною мінімальних затрат.

Основні ідеї методики планування такі:

1. Наявність резервів по тому чи іншому напрямі може бути визначено об'єктивно тільки шляхом розрахунку системи часткових показників (навіть чи можна запропонувати показник, який однозначно та об'єктивно визначав би наявність резерву економії в кожному з десяти напрямів).

2. Ранжувати за об'єктивністю відображення резервів часткові показники будь-якого з напрямів навіть чи можливо.

3. Ранжувати напрями слід виходячи з вказаних вище двох головних цілей розробки паливно-енергетичної програми.

4. Наявність резервів економії за тим чи іншим напрямком може бути визначено порівнянням фактичного узагальненого показника резервів з найбільшим теоретично можливим (чи з досягнутим на найкращих в плані енергозбереження підприємствах галузі чи країни в цілому).

5. Кінцева мета цієї методики – вказати найважливіші з десяти напрямків економії енергоресурсів, за якими підприємству слід посилити розробку заходів, тобто вказати напрямки, за якими дане підприємство має найбільший резерв економії. При цьому враховується неоднакова суттєвість напрямків для забезпечення енергоекономічного розвитку.

З урахуванням вищевикладеного етапи роботи за методикою планування мають бути такими (окремо для кожного виду енергоресурсів):

1. Розрахунок фактичних значень часткових показників, які повнобічно характеризують наявність резервів економії за кожним з десяти напрямів, тобто розрахунок коефіцієнтів K_{ij} , де i – індекс напрямку (1–10); j – індекс порядкового номеру приватного показника даного напрямку (1–5).

2. Розрахунок фактичних значень приватних інтегральних показників резервів за кожним i -м напрямком:

$$K_{fakt\ i} = \frac{\sum_{j=1}^{j=Ci} K_{ij}}{Ci}, \quad (9)$$

де Ci – кількість приватних показників i -го напрямку.

3. Ранжування напрямів за ступенем вибуття з урахуванням теоретично існуючої важливості напрямів, тобто побудови ряду:

$$K_{fakt\ l} > K_{fakt\ m} > K_{fakt\ n} > \dots, \quad (10)$$

$$i = \{ \dots, l, \dots, m, \dots, n, \dots \}$$

$$K_{fakt\ i}(\tau) = y_i(\tau) \cdot K_{fakt\ i}, \quad (11)$$

де $y_i(\tau)$ – теоретичний коефіцієнт важливості i -го напрямку, який визначається шляхом експертного оцінювання або розраховувався наступним чином:

$$y_{i(m)} = \frac{E_i}{\sum E_i}, \quad (12)$$

де E_i – інтегральна ефективність важливих заходів державної енергетичної програми;

$$E_i = \frac{E_i' + E_i''}{2}, \quad (13)$$

$$E_i' = \frac{\Delta B_i}{KVi}, \quad (14)$$

$$E_i'' = \frac{\sum \Delta Big}{\sum Bg}, \quad (15)$$

де B_i – економія енергоресурсу за державною програмою, по i -му напрямку (у вартісному напрямі);

KVi – капітальні витрати по економії даного енергоресурсу на заході по i -му напрямі за державною програмою;

ΔBig – економія даного енергоресурсу за державною програмою по i -му напрямі в авіатранспортній галузі;

Bg – витрата даного енергоресурсу в авіатранспортній галузі (за даними державної енергетичної програми).

Ряд ранжування вказує напрями, за якими є найбільш суттєві (і найменш суттєві) резерви економії, при пропозиції, що по кожному з напрямів найбільше значення інтегрального коефіцієнту одне і теж саме.

4. Розрахунок теоретичних значень приватних показників, які характеризують теоретичну величину резервів за кожним з десяти напрямів, тобто розрахунок коефіцієнтів K_{teorij} . При цьому частина коефіцієнтів має «найкраще» значення, яке дорівнює одиниці.

5. Розрахунок теоретичних значень інтегральних показників резервів за кожним i -м напрямком:

$$K_{teori} = \frac{\sum_{j=1}^{j=Ni} K_{teorij}}{Ni}, \quad (16)$$

6. Теоретичне («нормативне») ранжування напрямків за ступенем убавання з урахуванням різної важливості напрямів, тобто побудова ряду:

$$K_{teor\ p} > K_{teor\ r} > K_{teor\ s} \dots, \quad (17)$$

$$1, 2 \dots n, \dots$$

$$i = \{ l, \dots; i = \{ p, \dots; \}$$

$$m, \dots r, \dots$$

$$s, \dots$$

$$K_{teor\ i}(\tau) = y_i(\tau) \cdot K_{teor\ i}. \quad (18)$$

Ряд ранжування вказує на відміну у значеннях інтегральних «найкращих» теоретичних коефіцієнтів резервів.

7. Розрахунок максимальних резервів економії енергоресурсів за кожним i -м напрямком:

$$\Delta K_i(\tau) = K_{teor\ i}(\tau) - K_{fakt\ i}(\tau). \quad (19)$$

8. Ранжування величин резервів за кожним i -м напрямком (за ступенем вибуття):

$$\Delta Ky > \Delta Kx > \Delta Kz > \dots, \quad (20)$$

$$1, 2 \dots$$

$$\dots, y, \dots$$

$$i = \{ \dots, x, \dots$$

$$\dots, z, \dots$$

Ряд вказує напрями, за якими є найбільш вагомі (і найменш вагомі) резерви економії енергоресурсу у порівнянні з теоретично («нормативно») існуючим рівнем енергоемності. На початку ряду знаходяться напрями, за якими потрібна більш інтенсивна розробка організаційно-технічних заходів щодо економії даного енергоресурсу.

9. Складання переліку вже існуючих плануємих заходів з економії даного виду енергоресурсу з вказівкою обсягу економії, ефективності та енергоемності.

10. З ряду заходів (п. 9) першою чергою викреслюються заходи, що сприяють зменшенню резервів за напрямками, які зна-

ходяться на початку ряду (п. 8). Наступний етап – розрахунок за цими напрямками нових плануємих приватних показників резервів $Kplan\ ij$ та планового інтегрального показника резервів:

$$Kplan1i = \frac{\sum_{j=1}^{Ni} Kteorij}{Ni}, \quad (22)$$

Далі – розрахунок $Kplan1\ i(\tau) = y\ i(\tau) \cdot Kplan1\ i$, (23)

порівняння $\Delta Kplan1\ i = Kteor\ i(\tau) - Kplan1\ i(\tau)$, (24)

побудова нового ряду $\Delta Kplan1\ A > \Delta Kplan1\ B > \Delta Kplan1\ C > \dots$, (25)

порівняння отриманого ряду ранжування з рядом п. 8.

11. Розробка нових заходів з економії даного ресурсу, що впливають на зменшення величин $Kplan\ ij$, що знаходяться на початку ряду ранжування (п. 10). Далі – розрахунок за цими заходами нових плануємих приватних показників резервів економії ПЕР та плануємого інтегрального показника.

Далі – розрахунок $Kplan2\ i$:

$$Kplan2i = \frac{\sum_{j=1}^{Ni} Kij}{Ni}, \quad (26)$$

$Kplan2\ i(\tau) = y\ i(\tau) \cdot Kplan2\ i$, (27)

порівняння $\Delta Kplan2\ i(\tau) = Kteor\ i(\tau) - Kplan2\ i(\tau)$, (28)

побудова нового ряду $\Delta Kplan2\ D > \Delta Kplan2\ F > \Delta Kplan2\ G$, (29)

порівняння отриманого ряду ранжування з рядом п. 10 та рядом п. 8.

12. Можливо повтор етапу 11 з метою зменшення величин $Kplan2$, що знаходяться на початку ряду п. 11.

Використання наведеної методики дозволяє визначити напрям діяльності з енергозбереження тільки за критерієм досягнення економії енергоресурсів. У разі наявності кількох критеріїв пропонується використовувати розроблену логічну модель. Як критерії (к) виступають:

- 1) досягнення економії енергоресурсів;
- 2) скорочення енерговитрат;
- 3) отримання додаткових доходів;
- 4) підвищення еколого-економічної безпеки;
- 5) скорочення податкових платежів та отримання податкових пільг.

Логічну модель вибору напрямку діяльності з енергозбереження запропоновано будувати на підставі врахування фінансово-економічних та організаційно-технічних можливостей авіатранспортного підприємства. Модель формується на основі відповідності цілі і можливості або умови її досягнення, у даному випадку ціллю постає реалізація напрямку (1–10) діяльності з енергозбереження. Для побудови цієї логічної моделі застосовано метод Штофа (метод відхилення).

Ціль – перший параметр логічної моделі – η . Відповідно: $\eta_1, \eta_2, \eta_3, \eta_4, \eta_5, \eta_6, \eta_7, \eta_8, \eta_9, \eta_{10}$.

Умови для реалізації цілей такі:

1. Наявність технічних засобів.
2. Наявність фінансових ресурсів.
3. Наявність кваліфікованих кадрів.
4. Наявність технологічного забезпечення.
5. Наявність організаційного забезпечення.

Умови реалізації цілі – параметр ψ . Відповідно: $\psi_1, \psi_2, \psi_3, \psi_4, \psi_5, \psi_6$ (комбінація ψ_1, ψ_2), ψ_7 (комбінація ψ_1, ψ_3), ψ_8 (комбінація ψ_1, ψ_4), ψ_9 (комбінація ψ_1, ψ_5), ψ_{10} (комбінація ψ_2, ψ_3), ψ_{11} (комбінація ψ_2, ψ_4), ψ_{12} (комбінація ψ_2, ψ_5), ψ_{13} (комбінація ψ_3, ψ_4), ψ_{14} (комбінація ψ_3, ψ_5), ψ_{15} (комбінація ψ_4, ψ_5), ψ_{16}

(комбінація ψ_1, ψ_2, ψ_3), ψ_{17} (комбінація ψ_1, ψ_3, ψ_4), ψ_{18} (комбінація ψ_1, ψ_4, ψ_5), ψ_{19} (комбінація ψ_2, ψ_3, ψ_4), ψ_{20} (комбінація ψ_2, ψ_4, ψ_5), ψ_{21} (комбінація ψ_3, ψ_4, ψ_5).

Модель, сформована згідно з методом відхилення, має такий вигляд:

$$AB(\eta_1, \dots, \eta_k) \longrightarrow \psi_1, \dots, \psi_n \quad (30)$$

де A – оператор вичленування (тобто відхилення), що дозволяє відобразити умови реалізації напрямів діяльності з енергозбереження;

B – оператор розчленування, що дозволяє визначити перелік умов реалізації визначеного напрямку діяльності з енергозбереження.

У результаті використання розробленої моделі обґрунтовується один або кілька напрямів діяльності з енергозбереження, що задовольняють обраному критерію або критеріям, і приймається управлінське рішення щодо його або їх реалізації.

Висновки

Визначення значень енерговитрат в умовах авіатранспортних підприємств пропонується здійснювати методом прямого рахунку із врахуванням групи енергозберіжних заходів та стадій експлуатації енергозберігаючої авіаційної техніки. Особливістю запропонованого методичного підходу виступає отримання величини перспективних енерговитрат за фактичними даними без припущень та використання умовних або аналогічних величин.

У процесі діяльності з енергозбереження визначаються конкретні напрями економії палива та енергії на основі запропонованої зворотної залежності величини витрат палива від індексу емісії авіадвигуна, відносної тяги та тривалості режимів роботи авіаційного двигуна. Особливістю даного методичного підходу є визначення економічної природи технічних характеристик авіаційних двигунів.

Кількісні показники резервів економії визначаються за кожним з десяти запропонованих напрямів на основі методу визначення інтегральних коефіцієнтів та ранжування величин. Використання запропонованої методики дозволяє визначити напрям діяльності з енергозбереження тільки за критерієм досягнення економії енергоресурсів. У разі наявності кількох критеріїв пропонується використовувати розроблену логічну модель, яка формується на основі відповідності цілі енергозбереження і можливості або умови її досягнення. Особливістю використання розробленої моделі полягає в обґрунтуванні одного або кількох напрямів діяльності з енергозбереження, що задовольняють обраному критерію або критеріям енергоефективності, і в можливості прийняття управлінського рішення щодо організації енергозбереження в авіатранспортному підприємстві.

Список використаної літератури

1. Ключев Ю.Б., Гаев Л.Г. Управление энергосбережением в научно-производственном объединении. – Свердловск: Изд-во Урал ун-та, 1991. – 100 с.
2. Франчук Г.М., Ісаєнко В.М. Екологія, авіація і космос: Навч. посіб. – К.: НАУ, 2005. – 456 с.
3. Астапова Г.В., Малета О.С. Аналіз розвитку підприємств авіаційної галузі і визначення економічних проблем впровадження інноваційних екологічних заходів / Г.В. Астапова, О.С. Малета // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – №1, 2013. – С. 82–86.

Т.Г. БЕЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Т.В. ГАВРИЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Формування пріоритетів розвитку підприємства на основі форсайтингу

Розглянуто підходи до створення стратегічного бачення як підґрунтя щодо формування майбутнього. Розкрито зміст поняття «форсайт». Визначено етапи розвитку форсайтингових досліджень та можливості їхнього застосування в Україні. Доведено доцільність використання технології форсайтингу для розроблення пріоритетів розвитку підприємства. Сформульовано етапи формування пріоритетних напрямів розвитку компанії. Запропоновано методи для аналізу ситуації і пошуку рішень.

Ключові слова: стратегічне бачення, форсайт, технологія форсайтингу, пріоритети розвитку підприємства, метод Дельфі, мозковий штурм, шість капелюхів мислення.

Т.Г. БЕЛОВА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Т.В. ГАВРИЛОВА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Формирование приоритетов развития предприятия на основе форсайтинга

Рассмотрены подходы к созданию стратегического видения как основы формирования будущего. Раскрыто содержание понятия «форсайт». Определены этапы развития форсайтинговых исследований и возможности их применения в Украине. Доказана целесообразность использования технологии форсайтинга для разработки приоритетов развития предприятия. Сформулированы этапы формирования приоритетных направлений развития компании. Предложены методы для анализа ситуации и поиска решений.

Ключевые слова: стратегическое видение, форсайт, технология форсайтинга, приоритеты развития предприятия, метод Дельфи, мозговой штурм, шесть шляп мышления.

Examine the approaches to the creation of a strategic vision as a basis for shaping the future. Reveal the content of the concept of «foresight». Definition of stages of foresights research development and the possibility of their use in Ukraine. Prove the expediency of using technology to foresights for develop priorities development the company. Formulated the steps of forming the priorities development of the company. Propose methods to analyze the situation and find solutions.

Keywords: strategic vision, foresight, technology for foresight, priorities for development of the enterprise, Delphi method, brainstorming, six thinking hats.

Постановка проблеми. Щоб успішно працювати в ринковому просторі, необхідно мати стратегічне бачення майбутнього. З розвитком конкуренції з'являються види товарів, які з часом мало відрізняються один від одного. Це відбувається, незважаючи на те, що виробники намагаються їх диференціювати. Поява таких однотипних продуктів та компаній, які їх виробляють, веде до того, що всі вони сприймаються споживачами як однакові. Якщо деякі з цих підприємств припинять свою діяльність і підуть з ринку, споживач цього навіть не відчує. Тому, щоб знайти свій шанс і не загубитися у майбутньому, потрібно вчасно подумати про подальший розвиток і створити своє стратегічне бачення.

Щоб створити стратегічне бачення, можливо керуватися такими принципами:

- обов'язково мати мрію та прагнення її досягти;
- вивчати потреби клієнтів та враховувати їхні думки при створенні нових товарів та сфер діяльності;
- уважно стежити за розвитком подій, аналізувати закономірності;
- шукати аналогії між своєю компанією та іншими підприємствами, а також такими організаціями, чия діяльність відбувається за межами знайомої галузі;

- стежити за розвитком технологій, вивчати тенденції науково-технічного прогресу в галузі;

- залучати до створення стратегічного бачення колег, партнерів, управлінський персонал та координувати їх дії;

- використовувати технологію роботи з організацією, при якій консультант допомагає власникові (генеральному директору) і групі менеджерів впоратися з певними проблемами або продумати програму розвитку (корпоративний коучинг);

- застосовувати творчий потенціал співробітників компанії, розвивати їхнє креативне мислення.

Щоб процес створення стратегічного бачення був успішним, необхідно враховувати низку чинників, які можуть впливати на цей процес. До уваги беруться такі чинники:

- стан розвитку галузі та ринку;
- інтенсивність конкуренції на ринку;
- сили конкурентного середовища за класифікацією М. Портера;
- зовнішні чинники оточуючого середовища: політичні, економічні, соціально-культурні, демографічні, географічні, науково-технічні;
- внутрішні чинники оточуючого середовища;
- розмір підприємства або організації;

- виробничий потенціал;
- фінансові можливості тощо.

Для врахування всіх чинників та створення стратегічного бачення щодо розвитку підприємства доцільно застосувати інструмент побудови майбутнього – форсайтінг.

Форсайтінг розглядається як технологія довгострокового прогнозування, яка допомагає визначити світові тенденції в економіці, науці, технологіях, передбачити сценарії розвитку економіки країни, пріоритетних галузей промисловості, сучасних компаній. Вона знайшла широке використання за кордоном.

Зароджувалися форсайтінгові дослідження в 60–ті роки ХХ століття. В США і Японії вони спочатку використовувалися як один з інструментів оборонних досліджень. Це був підготовчий етап. Наступний етап – технологічний (80–ті роки) – трактував це поняття як засіб розробки перспектив науково-технічної сфери. В 90–ті роки (ринково-орієнтований етап) форсайт розглядався як метод оцінки соціальних і культурних наслідків появи та впровадження технологій. І на початку ХХІ століття (соціально-економічний етап) він трактувався засобом розв'язання та запобігання глобальних проблем голоду, безпеки, бідності тощо [3].

В Європі такими дослідженнями займалися Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Італія, Фінляндія тощо [9]. Основними напрямками розвитку форсайту в Японії та Китаї стали інформаційні та телекомунікаційні технології, біотехнології, електроніка, енергетика, нанотехнології, космос та авіація, екологія, оптичні технології [2].

У Росії перші форсайтінгові дослідження були застосовані для оцінювання стану та перспектив розвитку критичних технологій, а потім – щодо обґрунтування заміни існуючих пріоритетів. Основними напрямками були атомна енергетика, суднобудування, авіація тощо. У 2006 році уряд Росії затвердив федеральну цільову програму «Дослідження і розробки у пріоритетних напрямках розвитку науково-технологічного комплексу Росії на 2007–2012 роки». В рамках цієї програми передбачається у форматі форсайту розробка Довгострокового прогнозу науково-технологічного розвитку до 2025 року. Також було затверджено перелік з восьми пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій і техніки та 34 критичних технологій Російської Федерації [6].

В Україні також проводилися форсайтінгові дослідження, початок яким було покладено Державною програмою прогнозування науково-технічного розвитку на 2004–2006 роки. Наказом Міністерства освіти і науки України базовою організацією, яка забезпечувала організаційний супровід виконання програми, був визначений Український інститут науково-технічної і економічної інформації. В рамках програми була розроблена методологія прогнозування науково-технологічного розвитку і відпрацьована технологія та уточнення критичних технологій за пріоритетними напрямками науково-технологічного розвитку [7].

Ураховуючи тенденції світової науки, рівня технологій, можливостей держави, такі дослідження продовжували розвиватися. Форсайтінгові дослідження, які були проведені в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку в Україні на 2008–2012 роки, дозволили сформулювати інформаційно-ресурсну базу за пріоритетними напрямками «Науки про життя, нові технології профілактики та лікування

найпоширеніших захворювань», «Енергетика та енергоефективність», «Нові речовини і матеріали», «Раціональне природокористування», «Інформаційно-комунікаційні технології». Також за результатами досліджень вперше в Україні був сформований Перелік критичних технологій за пріоритетними тематичними напрямками [7]. Такі дослідження проводилися також у 2013–2014 роках. Практика таких розробок свідчить про те, що в них є потреба в Україні, тому роботи будуть продовжені.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Форсайтінгові дослідження почали розвиватися з 60–х років ХХ століття. У вітчизняній науці вивченню цієї проблеми не приділяли належної уваги, тому кількість праць обмежена. Навіть підходи до трактування сутності цього поняття різняться.

Аналіз публікацій зарубіжних вчених, таких як Е. Ентоні, Т. Куоса, Е. Лей, Дж. Слотер, Е. Хортон, Б. Хаббегер, дозволяє стверджувати, що інтерес до цієї проблеми зростає. Серед російських та вітчизняних вчених вагомих внесок у дослідження даного поняття зробили такі вчені, як О. Соколов, В. Третьяк, Л. Гохберг, Я. Кузьмін, Т. Окландер, І. Кірнос, В. Осипов, І. Парасюк, О. Ворожейкін та ін. Але багато питань залишаються недостатньо дослідженими, тому існує необхідність систематизувати та конкретизувати інформацію.

Метою статті є визначення пріоритетів розвитку підприємства на основі форсайтінгу.

Виклад основного матеріалу. Немає єдиної точки зору щодо тлумачення терміну «форсайт». Наведемо деякі визначення:

- Форсайт – це систематичний, спільний процес побудови бачення майбутнього, націлений на підвищення якості прийнятих зараз рішень і прискорення спільних дій (EU FOREN Guide).
- Форсайт – це систематичний роздум про майбутнє та вплив на майбутнє (Australian Center For Innovation).
- Форсайт – це систематична спроба зазирнути в довгострокове майбутнє науки, технологій, економіки та суспільства з метою ідентифікації зон стратегічного дослідження і появи родових форсайт технологій, що подають надії приносити найбільші економічні та соціальні вигоди (американський дослідник Бен Мартин) [1].

Визначень існує багато, але всіх їх об'єднують такі ключові слова: бачення майбутнього. Форсайтінг – це постійно діючий процес. Він розглядається як дії, спрямовані на мислення, обговорення та окреслення майбутнього [1]. Форсайт має свої базові принципи:

- майбутнє можна створити;
 - майбутнє варіативно – воно не виникає з минулого, а залежить від рішень стейкхолдерів (фізичні або юридичні особи, які зацікавлені у фінансовому й іншому результатах діяльності компанії);
 - можливо будувати прогнози, але в цілому майбутнє не можна передбачити достовірно;
 - можна підготуватися або підготувати майбутнє таким, яким ми його хочемо бачити [8].
- Завданнями, які можливо вирішити за допомогою форсайтінгу, є:
- визначення пріоритетів технологічного розвитку на довгострокову перспективу;
 - розробка стратегічного бачення розвитку технологій для сфери освіти і науки на майбутнє;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- складання переліку перспективних технологій для основних галузей національної економіки;
- формування стійких конкурентних переваг у промисловості;
- розробка селективної стратегії економічного розвитку основних галузей національної економіки;
- обґрунтування вибору пріоритетів державного фінансування науки [5].

Передбачити майбутнє досить важко. Заважає цьому процесу три основних чинника.

Перший – це прискорення змін. Якщо процес розробки нововведень відбувається швидко, життєвий цикл продуктів скорочується, то це призводить до ускладнення при визначенні майбутнього та потребує чутливості до змін.

Другий чинник: підприємство через різні причини (неспроможність менеджерів сконцентруватися на важливому, невчасність надходження відомостей до вищого керівництва) майже не реагує на інформацію про те, що зміни відбулися або можуть відбутися.

По-третє, підприємство не встигає відреагувати на зміни, навіть якщо воно про них знає. Це пояснюється інерційністю розвитку, розгалуженою організаційною структурою тощо [8].

Технологія форсайтингу, як правило, використовувалася щодо передбачення майбутнього розвитку національної економіки, окремої галузі знань, технології, суспільства. На рівні підприємства вона застосовувалася значно менше. Спробуємо визначити етапи, за якими можна сформулювати пріоритети розвитку підприємства, використовуючи технологію форсайту.

Підприємство функціонує в ринковому просторі не ізольовано. Воно знаходиться під впливом багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників. Щоб оцінити вплив цих чинників на вибір пріоритетних напрямів розвитку, можна скористатися методами PEST-аналізу та SWOT-аналізу.

Ситуація на ринку теж не є однозначною. Залежно від того, на якому типі ринку функціонує підприємство (чистої конкуренції, олігополії, монополістичної конкуренції, монополії), залежать інтенсивність та конкретні форми конкурентної боротьби. Важливо правильно оцінити конкурентів та їхні інтереси, порівняти свої дії з діями конкурентів, знайти власні конкурентні переваги з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства та зміцнення його ринкових позицій.

Щоб визначити вплив чинників конкурентного середовища, доцільно застосувати методику М. Портера (дослідження п'яти сил конкурентного середовища). Для кількісної оцінки інтенсивності конкуренції на ринку, використовують такі показники: коефіцієнти концентрації, варіації, Джині, Херфіндала – Хіршмана, Розенблюта, показник монополічної влади Лернера тощо.

Для сучасного підприємства задоволення потреб споживачів є запорукою успішного розвитку. Тому важливо вірно обрати цільовий ринок, знати реальних та потенційних споживачів, визначити їхні споживчі переваги, дослідити ставлення споживачів до своєї продукції.

Аналізується також стан асортиментної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства.

Тому перший етап є підготовчим, який дозволяє оцінити становище підприємства на ринку та визначити власні можливості. Його можна назвати як дослідження ситуації, яка склалася на ринку.

Для того щоб обрати пріоритетні напрями розвитку, слід визначитися з місією та тими цілями, яких хоче досягти підприємство. Цілей може бути багато, тому треба використати рангову оцінку і концентрувати увагу на тих, які для підприємства є першочерговими. Це можуть бути узагальнені якісні цілі діяльності підприємства, які мають загальний характер і кількісно не виражені. Таким чином, другий етап ґрунтується на визначенні цілей та ключових проблем розвитку підприємства. На основі сформульованої місії та цілей підприємства, а також даних щодо стану зовнішнього і внутрішнього середовища, розробляються різноманітні можливі варіанти розвитку підприємства, тобто визначаються можливі шляхи досягнення цілей при реалізації виявлених можливостей. Тому третій етап формування пріоритетних напрямів розвитку підприємства пов'язаний з вибором стратегічних альтернатив.

Стратегічні альтернативи – це можливі варіанти розвитку підприємства в межах кожної із трьох базових корпоративних стратегій: зростання, стабілізації та скорочення.

У межах стратегії зростання стратегічними альтернативами для підприємства можуть бути інтенсифікація, інтеграція, диверсифікація.

Основні стратегічні альтернативи щодо стратегії стабілізації (обмеженого зростання) розглядаються такі: економія витрат, збирання «врожаю», постійна адаптація до зовнішнього середовища.

Для стратегії виживання (скорочення) стратегічними альтернативами є: санація (організаційна, економічна, фінансова, маркетингова, соціальна) та ліквідація бізнесу.

Залежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться підприємство, воно вибирає для себе подальший шлях:

- якщо йдеться про виживання та запобігання банкрутства, треба шукати напрями зниження витрат на виробництво продукції, підвищення частки ринку (за рахунок активізації діяльності у всіх сферах: виробничій, маркетинговій, фінансовій, кадровій, організаційній); зняття з виробництва нерентабельних видів продукції, відмовлення від неефективних каналів збуту тощо;

- при стабільному (обмеженому) зростанні необхідно розробити заходи щодо стабільного надходження прибутку (цінові та нецінові), подолати вхідні бар'єри для проникнення на привабливі ринки збуту;

- при стійкому розвитку доцільними є агресивні кроки щодо можливостей розширення меж ринку, збільшення обсягів продажів та прибутку, інтеграції з постачальниками, посередниками та конкурентами, пошуку нових сфер діяльності з метою уникнення залежності від існуючих ринків та товарів.

Кожна з альтернативних стратегій повинна допомогти розробити конкретну програму розвитку даного підприємства.

Оскільки цілями форсайту є створення бажаного образу майбутнього і визначення стратегій його досягнення, наступним етапом буде пошук методів та механізмів, за допомогою яких можна досягти поставлених цілей.

Методологія форсайту містить десятки як традиційних, так і достатньо нових експертних методів. Найкращими з них для аналізу ситуації і пошуку рішень є: метод Дельфі, мозковий штурм, шість капелюхів мислення за Едвардом де Боно, синектика, метод фокальних об'єктів, теорія розв'язку винахідницьких задач Г. Альтшулера, візуалізація, Б сигм Ліна, до-

рожні карти, «слабкі сигнали», «джокер» тощо. Частіше за все одночасно застосовуються декілька методів.

У маркетингу для розв'язання багатьох задач застосовуються експерти. Для того щоб вирішити проблеми на рівні підприємства, як експерти можуть залучатися спеціалісти галузі, які добре знають тенденції розвитку ринку, а також управлінський персонал підприємства, менеджери фірми, маркетологи. Вони повинні бути добре поінформованими, компетентними, вміти працювати в команді, мати ерудицію, знати методи прогнозування та форсайту.

Розглянемо можливості використання таких традиційних методів, як Дельфі та мозковий штурм, і новий – шість капелюхів мислення за Едвардом де Боно.

Одним з відомих та традиційних є метод Дельфі, з допомогою якого з'являється можливість отримання узгодженої інформації шляхом обміну думками між учасниками групи експертів щодо проблеми дослідження. Він ґрунтується на багаторазових анонімних групових інтерв'ю. Застосування цього методу дозволяє врахувати думки всіх експертів незалежно один від одного, що є його перевагою серед інших. Це досягається тим, що він виключає проведення прямих дискусій, які замінюються індивідуальними опитуваннями.

Метод брейнстормингу (мозкового штурму) також є традиційним і застосовується досить часто. Він передбачає збір максимальної кількості ідей для вирішення певної проблеми за обмежений короткий проміжок часу. Його перевагою є те, що він дозволяє висувати велику кількість ідей (будь-яких, іноді фантастичних), які потім детально розглядаються, групуються з метою відбору найкращих на початку обговорення. Вони підлягають конструктивній критиці, наслідком якої є вибір максимально підходящої ідеї з подальшим втіленням її в життя.

Найбільший інтерес викликають методи, які базуються на використанні інтелектуального потенціалу. До них можна віднести і метод шести капелюхів мислення за Едвардом де Боно. Особливо він підходить для оцінки незвичайних і інноваційних ідей, коли важливо врахувати будь-яку думку і розглянути ситуацію під різними кутами зору. Метод Едварда де Боно ґрунтується на концепції паралельного мислення, коли різні підходи, думки та ідеї співіснують, а не протиставляються одна одній. Він дозволяє поділити процес мислення на шість різних режимів, кожен з яких представлений у вигляді метафоричної капелюхи певного кольору [4].

Розподіляються кольори за стадіями мислення таким чином:

1. Білий капелюх мислення – це режим фокусування уваги на всієї інформації, яку вдалося зібрати, тобто фактах та цифрах. Також треба зосередитися на пошуку додаткової інформації, якої ще немає, але вона може бути важливою.

2. Червоний капелюх – режим емоцій, почуттів та інтуїції. На цьому етапі висловлюються всі інтуїтивні здогадки. Задіяні в цьому процесі діляться емоціями (страх, обурення, захоплення, радість тощо), що виникають при обговоренні того чи іншого рішення.

3. Жовтий капелюх – це висловлення позитивних рішень та пошук переваг. Це бажання знайти позитив у тих ідеях, що були висунуті, навіть якщо на перший погляд це не так.

4. Чорний капелюх – повна протилежність жовтому. На цьому етапі підлягає критиці будь-яке рішення, обговорюються можливі загрози та ризики, недоліки.

5. Зелений капелюх – етап творчості та креативності, пошуку альтернатив і внесення змін. На цьому етапі розглядаються можливі варіації, генеруються нові ідеї, змінюються вже існуючі підходи та придивляються до чужих напрацювань, відбувається пошук альтернатив.

6. Синій капелюх – шостий капелюх мислення. На відміну від п'яти інших він призначений для управління процесом реалізації ідеї та роботи над вирішенням завдань, а не для оцінки пропозиції та опрацювання його змісту. На цьому етапі також обговорюється корисність та ефективність методу шести капелюхів.

Важливими перевагами цього методу є те, що він визнає значимість і приділяє увагу всім аспектам роботи над рішеннями (фактам, емоціям), а також сприяє генерації свіжих ідей.

Головними недоліками всіх розглянутих методів є надмірна суб'єктивність оцінок, потреба часу на організацію та проведення процедури генерації рішень.

Якщо вибір методів створення бажаного образу майбутнього був здійснений вдало, приступають до їх впровадження.

Висновки

Ефективний форсайт передбачає зрозумілі напрями використання його результатів. Застосування цієї технології для формування пріоритетів розвитку підприємства не є швидким і легким процесом. Якщо керівники та персонал підприємства ставлять за мету досягти поставлених цілей, вони самі будуть ініціювати розгляд результатів дослідження та намагатися їх впровадити у практику роботи компанії, займати активну позицію.

Список використаної літератури

1. Афанасьев Г.Э. Что такое форсайт? Попытки определения / Г.Э. Афанасьев. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://strateg.rU/library/global/Prognoz/foresight/> 4
2. Державні пріоритети розвитку Японії й Китаю [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uintei.kiev.ua/foresight/ua/foresight.php?id=5&id30269>
3. Етапи розвитку Форсайту [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uintei.kiev.ua/foresight/ua/foresight.php?id=3&id49235>
4. Метод шести шляп мышления Эдварда де Боно [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://constructor.ru/uspex/metod-shesti-shlyap-myshleniya-edvarda-de-bono.html>
5. Осипов В.М. Роль Форсайта в управлінні субрегіоном / В.М. Осипов, І.Л. Парасюк, О.О. Ворожейкін [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/67124/17-Osipov.pdf?sequence=1>
6. Російський досвід проведення Форсайту [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uintei.kiev.ua/foresight/ru/foresight.php?id=6&id20364>
7. Форсайт в Украине [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.uintei.kiev.ua/foresight/ru/ru_foresight.php
8. Форсайт как метод управления изменениями [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.hrm.ua/article/forsajting_kak_metod_upravlenija_izmenenijami
9. Кто занимается Форсайтом у Европы [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uintei.kiev.ua/foresight/ua/foresight.php?id=4&id74525>

Методичні та практичні підходи до забезпечення процесу здійснення змін в умовах опору

Пропонується модель забезпечення процесу здійснення змін в умовах опору з урахуванням індивідуальних, командних та організаційних змін.

Ключові слова: індивідуальні зміни, командні зміни, організаційні зміни, опір.

Методические и практические подходы к обеспечению процесса осуществления изменений в условиях сопротивления

Предлагается модель обеспечения процесса осуществления изменений в условиях сопротивления с учетом индивидуальных, командных и организационных изменений.

Ключевые слова: индивидуальные изменения, командные изменения, организационные изменения, сопротивление.

The model of insurance of changes making process in conditions of resistance taking into account the individual, command and organizational changes is proposed.

Keywords: individual changes, command changes, organizational changes, resistance.

Постановка проблеми. Розвиток підприємств є необхідною умовою їх існування задля забезпечення власної конкурентоспроможності. Цей розвиток пов'язаний із втіленням у життя інноваційних проєктів, з необхідністю політичної стабільності, з розвитком економічної інфраструктури.

Усі процеси розвитку пов'язані зі змінами у бізнес-середовищі. Процеси змін як реакція на зрушення в зовнішньому і внутрішньому середовищах відбуваються з прискоренням, вони мають об'єктивний характер. Ця об'єктивність пояснюється тим, що суспільство є складною системою, яка складається з певних взаємопов'язаних елементів. Тому вплив на один елемент або навіть його незначна зміна призводять до змін в усій системі, яка намагається певним чином себе урівноважити. Будь-яка система прагне до стабільності і тому реагує власними змінами на зміни зовнішнього середовища. Крім того, будь-яка система, яка представляє собою певний організм, прагне до розвитку, до зростання, а це передбачає зміни. Зазначимо, що зміни у відкритих соціально-економічних системах відбуваються не лише під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а й завдяки творчій активній ініціативі людей. Більшість змін можна звести до таких: зміни цілей, зміни структури, зміни технологій і завдань, зміни людей. Усі вони торкатимуться людей, їхньої діяльності, а часто і глибоких змін в їхньому житті. Впровадження змін викликає опір ним на рівні індивідумів, команд і організації загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З даного питання є ряд досліджень, які пов'язані з вирішенням проблем, що стосуються індивідуальних, командних та організаційних змін [1–5]. Однак ці праці не надають комплексного методичного та практичного підходу з вирішення проблем усунення опору при здійсненні змін в організаціях та бізнес-структурах зокрема.

Мета статті. На основі аналізу ряду досліджень з проблем індивідуальних, командних та організаційних змін необхідно розробити модель забезпечення процесу здійснення змін в умовах опору.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що процес здійснення змін гальмуються опором, який виникає як реакція на зміни, що пов'язані з ймовірною втратою стабільності в житті працівників. Е. Шейн стверджує, що в будь-якому випадку змін діє дві сили: перша – це страх (переживання, тривога), пов'язаний із навчанням, і друга – це страх, пов'язаний з виживанням. Ці види страху можуть приймати різні форми:

- страх тимчасової некомпетентності, що спричиняється свідомою оцінкою власної некомпетентності в новій ситуації;
- страх покарання за некомпетентність, пов'язаний з розумінням працівником того, що в нього буде невдача або покарання, якщо його некомпетентність буде помічена;
- страх «втратити» себе, який проявляється у внутрішньому безпорядку, коли звичний хід думок і дій працівника більше не потрібен організації, або коли працівник усвідомлює, що його роль або посада також не потрібні організації;
- страх втратити своє місце в групі полягає в тому, що працівник досить часто ідентифікує себе по своїй ролі в організації чи по зв'язках, які існують на його робочому місці, це забезпечує йому стабільну рівновагу і психологічне здоров'я. Зміни, які відбуваються в організації, можуть призвести до перетасовки ролей і втрати цієї рівноваги.

Згідно з аналізом «силового поля» за Левіном (сутність якого полягає в тому, що для забезпечення змін необхідна перевага рушійних сил над стримуючими, а саме – над силами опору): страх виживання є рушійною силою, а страх навчання – стримуючою. Зміни відбуваються за умови, що рушійні сили мають переважати стримуючі. Е. Шейн логічно запропонував при цьому не збільшувати індивідуальний або груповий страх виживання, а знизити індивідуальний страх навчання. Завдання менеджера полягає в тому, щоб зменшити страх навчання і збільшити відчуття психологічної безпеки шляхом низки втручань.

Зміни у бізнес-середовищі, що стосуються людей, варто розглядати на різних рівнях: як індивідуальні, командні та організаційні зміни.

Щоб знизити опір змінам та прискорити адаптацію працівників, необхідно зрозуміти різницю між змінами зовнішнього світу і супутнім психологічним розвитком людей, тобто варто дослідити внутрішню реакцію на зовнішні зміни. Для цього менеджерам слід використовувати надбання різних філософських шкіл відносно індивідуальних змін: біхевіористичний, когнітивний, психодинамічний та гуманістично-психологічний підходи.

Біхевіористичний підхід передбачає зміну поведінки оточуючих через заохочення і покарання для досягнення бажаних результатів. Якщо результат не досягнутий, потрібен додатковий аналіз поведінки індивідуума. Потрібно використовувати аналіз поведінки і стратегію винагород у поєднанні з управлінням діяльністю, з'ясувати як можна змінити поведінку людини. Досить часто через заохочення можна досягнути швидкого результату, але цей підхід має недоліки: увага приділяється лише зміні поведінки без залучення працівника до зміни цілей та процесів, не враховується те, як на зміни реагує конкретний індивідуум, а також можливе звикання до заохочень. При використанні заохочень та покарань можуть виникати різні ситуації: «додавання» у вигляді позитивного підкріплення або покарання, а також «видалення», яке може мати як позитивний прояв у вигляді припинення, так і негативний прояв у вигляді негативного підкріплення. Використовуючи біхевіористичний підхід при трансформації поведінки, необхідно визначити моделі поведінки, які впливають на діяльність людини, оцінити дані моделі та з'ясувати як часто вони використовуються, виявити складові частини поведінки, розробити стратегії підкріплення, враховуючи необхідність використання фінансового, не фінансового, а також соціального підкріплення.

При когнітивному підході результати досягаються через позитивне ставлення шляхом застосування техніки постановки цілей і навчання. Менеджер повинен застосовувати стратегії, що пов'язують корпоративні цілі і мотиви з індивідуальними. Як додаткова стратегія застосовується тренування в процесі змін для подолання перешкод і опору. Сутність підходу зводиться до розвитку позитивного мислення, постановки цілей і детального вивчення обмежувальних переконань. Якщо змінити процес мислення у людини, можна змінити і її реакцію. В даному аспекті заслуговує на увагу використання в менеджменті основних положень та висновків раціонально-емоційної та когнітивної терапії (Альберт Елліс та Аарон Бек), а також теорії системи переконань (Рокич). Даний підхід передбачає новий погляд на індивідуальні зміни: спочатку людина має усвідомити, що вона себе обмежує, дотримуючись застарілого способу мислення, а потім змінити його на новий. Менеджерам необхідно з працівниками працювати в такому порядку: поставити цілі, досягти результатів, логічно їх обміркувати. При постановці цілей необхідно пам'ятати, що чим ясніша ціль, тим ймовірніше її досягнути. Бачення цілі дозволяє покращити результати діяльності.

Психодинамічний підхід передбачає розуміння і звернення до внутрішнього світу людини. Пропонується адаптувати стиль управління до емоційного стану тих, хто реалізує зміни, тобто з людьми поводяться як з професіоналами і ведуть з ними серйозні розмови. Цей підхід дозволяє менеджерам дізнатись про думки і почуття співробітників, а опрацювання цих почуттів вивільняє енергію для сприяння змінам. Психодина-

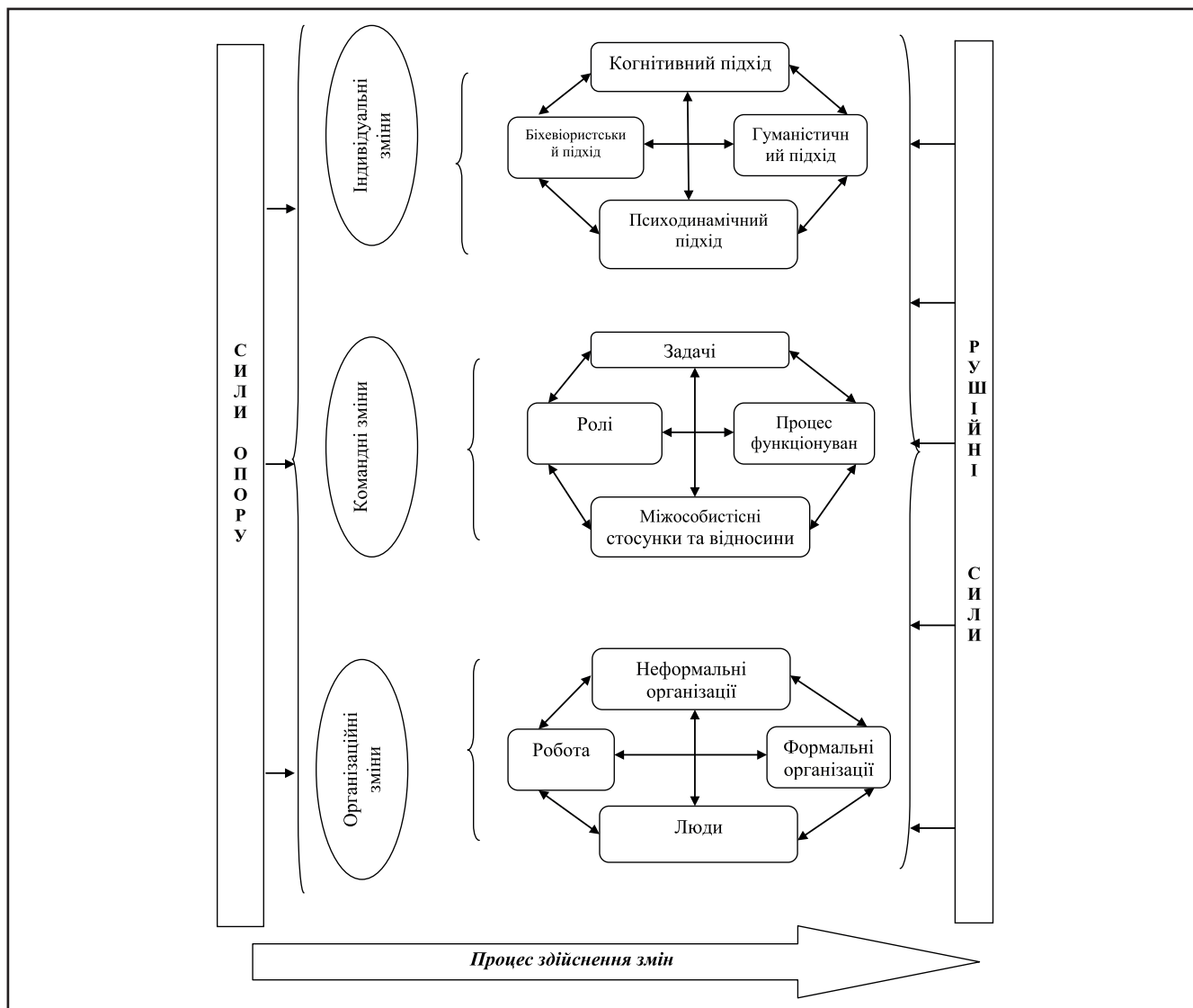
мічний підхід корисний для менеджерів, які стикаються з реакцією персоналу на зміни. Для цього необхідно з'ясувати моделі, що пояснюють реакцію та поведінку людей. До моделей, які пояснюють реакцію та поведінку людей при змінах, слід віднести модель Кублер-Росс, криву змін Адамса, Хейеса і Хопсона, модель Вірджинії Сатир та модель Дж. Вайнберга. Кублер-Росс зазначала, що при зіткненні із зовнішніми змінами, зокрема з фатальними, людина проходить певних п'ять стадій примирення: заперечення, гнів, торг, депресія і прийняття. При подальших дослідженнях Адамс, Хейес і Хопсон трансформували цю модель до не фатальних змін, додавши ще декілька стадій: експериментування, відкриття, інтеграція. Модель Вірджинії Сатир містить не лише стадії пристосування до змін, а й два ключових моменти, які сприяють переходам індивідуума на нові рівні сприйняття – це «чужорідний елемент» (призводить до хаосу, викликаного необхідністю зміни старого статус-кво) та «трансформаційна ідея» (дозволяє здійснити інтеграцію зі змінами і досягти нового статус-кво). Модель Дж. Вайнберга значно розширює модель В. Сатир, показуючи переломні моменти, що стримують або пришвидшують процес змін. Ці моделі пояснюють не лише початкову реакцію людей на зміни та адаптацію до змін, а й особливості пристосування до змін, зокрема через введення трансформаційної ідеї та здійснення процесу інтеграції, що може значно полегшити управлінське втручання менеджерам.

Гуманістично-психологічний підхід базується на вірі в розвиток і зростання. Акцент роблять на здоровому розвитку, автентичних відносинах і на здоровій організації. Гуманістичний підхід базується на психодинамічному твердженні, що люди здатні реагувати на зміни, але їм необхідні відповідні структури і стратегії. Середовище, в якому людина може зростати і розвиватися, створюється завдяки здоровому рівню відкритого спілкування, позитивному ставленню до індивідуума, позитивному ставленню до внеску індивідуума в роботу організації. Основні положення гуманістичної психології: важливість суб'єктивного усвідомлення індивідуумом; важливість відповідальності за становище, що склалося; важливість людини як єдиного цілого (соціальний і культурний контексти). Головна ціль гуманістичної психології – допомогти людині примиритися з собою. Дослідження К. Роджерса, одного із засновників гуманістичного підходу, дають менеджерам розуміння, як можна викликати зростання і розвиток окремих людей в організації. Зокрема, К. Роджерс виділив три основні умови успіху: щирість та узгодженість, безумовне позитивне ставлення, розуміння і співпереживання.

При здійсненні трансформаційних змін менеджерам слід враховувати їх механізм, зокрема варто звернути увагу на модель Е. Шейна, який вважає, що зміни проходять три стадії:

1. Перша стадія «Розморожування. Створення мотивів до змін» передбачає наступну реакцію працівників – відмова від змін, виникнення тривоги, пов'язаної з виживанням. Це вимагає створення психологічної безпеки для подолання тривоги, зокрема, пов'язаної з навчанням.

2. Друга стадія «Засвоєння нових концепцій і нових значень старих концепцій» полягає в спробі імітувати і ідентифікувати різні моделі поведінки і здійснити пристосування з метою їх копіювання і наслідування. Це пов'язано з пошуком рішень проблем змін.



Модель забезпечення процесу здійснення змін в умовах опору

3. Третя стадія «Повторне заморожування. Засвоєння нових концепцій і значень» полягає в злитті з уявленням про самого себе і в злитті з поточними відносинами. На цій стадії відбувається повна ідентифікація з новими зміненими умовами діяльності і адаптація до них.

Вдалому процесу здійснення змін сприятиме також правильна організація командної роботи. Для підвищення ефективності діяльності команди необхідно забезпечити наступне: встановити задачі, спланувати діяльність і поставити цілі; розподілити ролі в команді; забезпечити процес функціонування команди; регулювати міжособистісні стосунки в команді та відносини між командами. Це відбувається шляхом активного спілкування, розуміння та обговорювання цілей, ролей і процесів, а також через відкрите, позитивне, орієнтоване на ціль спілкування та створення можливостей зворотного зв'язку для розвитку атмосфери високої довіри.

Забезпечення процесу здійснення змін має відбуватись не лише на індивідуальному та командному рівнях, але й на організаційному. Теорія і практика менеджменту пропонує використовувати ряд моделей і підходів до здійснення організаційних змін: трьохступенева модель К. Левіна (розморожування,

повторне заморожування), проектно-технічний підхід Баллока і Батена (дослідження, планування, дія, інтеграція), модель Коттера (вісім кроків змін організації), модель У. Бриджеса (закінчення, нейтральна зона, новий початок), модель К. Карнала (управління переходом, культурою організації, організаційною політикою), модель Сенге (системний підхід), модель Надлера і Тушмана (модель узгодження) та ін.

Для забезпечення процесу змін в умовах пору в організації, на наш погляд, доцільно використовувати підходи, викладені в різних моделях, але базуватись краще на моделі Надлера і Тушмана. Ця модель пояснює динаміку подій під час реформ, вона базується на уявленні про організацію як про сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих підсистем: робота, люди, формальні і неформальні організації.

Викладене вище стосовно підходів до змін на індивідуальному, командному та організаційному рівнях можна представити як модель забезпечення процесу здійснення змін в умовах опору (див. рис.). Ця модель передбачає активну діяльність менеджерів в напрямку індивідуальних, командних та організаційних змін в такій послідовності. Спочатку менеджер має здійснювати діяльність на рівні індивідуальних змін, викорис-

товуючи когнітивний, біхевіористський, гуманістичний та психодинамічний підходи. Не припиняючи свою діяльність на рівні індивідуальних змін, менеджер розпочинає роботу з командними змінами, при цьому він чітко формулює задачі, визначає ролі та процеси функціонування і формує міжособистісні стосунки та відносини. Працюючи з командними змінами, менеджер розпочинає роботу на рівні організаційних змін, організовує при цьому робочий процес, працює з людьми і узгоджує всю цю роботу на рівні формальних та неформальних організацій. Згідно з аналізом «силового поля» за К. Левіном та пропозицій щодо співвідношення рушійних сил і сил опору Е. Шайна необхідно збільшувати рушійні сили і зменшувати сили опору. Це враховується на всіх трьох рівнях здійснення змін: індивідуальному, командному та організаційному.

Висновки

Адаптація до сучасних умов ведення бізнесу вимагає здійснення постійних змін, які в силу різних причин стикаються з опором. Задля його зменшення та сприяння процесу змін до-

цільно використовувати комплексний підхід, який ґрунтується на одночасній роботі менеджера на індивідуальному, командному та організаційному рівнях з використанням різних методів, що забезпечують протікання цих процесів. В комплексі ця діяльність має одночасно забезпечити і зменшення сил опору, збільшуючи рушійні сили цього процесу.

Список використаних джерел

1. Бек А. Когнитивная терапия депрессии / А. Бек, А. Раш, Б. Шо, Г. Эмери. – СПб.: Питер, 2003. – 304 с.
2. Камерон Э., Грин М. Управление изменениями / Э. Камерон, М. Грин; пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга» 2006. – 360 с.
3. Левин К. Теория поля в социальных науках / К. Левин. – СПб.: «Сенсор», 2000. – 368 с.
4. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
5. Эллис А. Гуманистическая психотерапия: Рационально-эмоциональный подход / А. Эллис; пер. с англ. – СПб.: Сова; М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 272 с.

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., доцент, Київський університет управління та підприємництва

Економіко-ресурсний аспект досліджень корисних копалин

Економічна геологія обґрунтовується теоретично і практично як геологічна наука, що віддзеркалює економічну сторону геологічних об'єктів та процесів з ними, досліджує економічні потреби геологічного походження. Корисні копалини розглядаються як виробничі об'єкти, мінеральна сировина для використання у виробництві промислової продукції.

Ключові слова: потреби, ресурси, надра, корисні копалини, родовища, економічний, показники.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., доцент, Киевский университет управления и предпринимательства

Економіко-ресурсний аспект досліджень корисних копалин

Экономическая геология обосновывается теоретически и практически как геологическая наука, отражающая экономическую сторону геологических объектов и процессов с ними, исследует экономические потребности геологического происхождения. Полезные ископаемые рассматриваются в качестве производственных объектов, минерального сырья для использования в производстве промышленной продукции.

Ключевые слова: потребности, ресурсы, недра, полезные ископаемые, месторождение, экономический, показатели.

A.V. BODYUK,

PhD in economics, senior scientist, Associate Professor University of Kiev Management and Entrepreneurship

Ekonomiko-resource aspect of researches of minerals

Economic geology is grounded in theory and practically as geological science which reflects the economic side of geological objects and processes with them probes economic needs of geological origin. Minerals are examined in quality production objects, mineral raw material for the use in the production of industrial goods.

Keywords: necessities, resources, bowels of the earth, minerals, deposits, economic, indexes.

Постановка проблеми. Геологія об'єднує ряд галузевих наук, наприклад геологію корисних копалин, гідрогеологію, інженерну геологію, мінералогію та ін. Фахівці кожної з цих наук у процесі досліджень «вручну» або з використанням певних технічних засобів і методів досліджень, а також виконання допоміжних робіт, із застосуванням галузевих технологій, вивчають надра на наявність в них мінеральних ресурсів.

Отже, логічно розглядати технічні, технологічні, економічні та інші сторони пошуково-розвідувального надрокористування і відповідно їм проблеми. Зокрема, проблеми дослідження процесів геологічного вивчення надр вирішувати як науково-виробничі на предмет наявності ресурсів та економічної їх оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам геологічного вивчення надр, надрокористування, його раціоналізації, економіки, фінансування, екології присвячені праці відомих науковців, зокрема І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Виживи, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, М.І. Долішнього, С.В. Гошовського, М.М. Корженева, М.М. Костенко, Г.М. Корчагіна, М.Д. Красножона, М.М. Курило, О.І. Левченка, Б.І. Малюка, В.С. Міщенко, Т.П. Міхницької, В.А. Михайлова, Б.З. Піріашвілі, О.В. Плотнікова, В.А. Рябенка, Г.І. Рудька, Б.П. Чиркіна, П.М. Чепіля, В.О. Шумлянського, М.П. Щербака, М.А. Якимчука та ін. [1, 4, 7, 8]. Однак ми, перш за все, вважаємо за необхідне відмітити, що в їхніх до-

слідженнях не приділялося належної уваги висвітленню теоретико-економічних відображень геологічного вивчення (ГВН) в економіко-ресурсному аспекті.

Всі проаналізовані недоліки у взаємозв'язку й обумовлюють актуальність розробки теоретичних проблем економічного надкористування для їх вирішення та висвітлення у наукових виданнях.

У літературних джерелах геологічного напрямку поширені дослідження економічної геології стосовно так званих геолого-економічних оцінок родовищ корисних копалин. Можна досліджувати економіку надкористування, економіку геологорозвідувальних робіт і т.п. Але поєднанням цих економік не можна, як вважає М.М. Коржнев та інші фахівці-геологи, сформувати нову дисципліну геологічного циклу – економічну геологію [4, с. 8].

Найбільш поширеним у монографічній літературі, дисертаційних роботах є дослідження (нібито) економіки родовищ. При цьому вивчаються, як правило: натуральні показники (запаси, період експлуатації, глибина залягання, якість руд тощо) тобто природні параметри корисних копалин та їх родовищ; переважно фінансові показники, що очікуються, уже майбутньої промислової експлуатації розвіданих родовищ (розрахункові собівартість видобування, прибуток, рентабельність тощо).

Безумовно, що такі показники цікавлять геологічні підприємства і державу, оскільки вони мають бізнесову значимість, і державу як показники для нарахування фіскальних платежів.

У геологічній літературі та у відповідній геологічній документації застосовується поняття геолого-економічних оцінок прогнозних і перспективних ресурсів. Але ж такі оцінки вузько значимі та призначені для виконання процедур передачі родовищ в експлуатацію, тобто відносяться до сфери ДКЗ, а не до геологорозвідувального процесу. Бо ж геологорозвідувальний процес нерідко проходить багато років, ємкий за видами й обсягами досліджень і робіт тощо.

Зазначимо також, що у процесі виконання досліджень ми мали певні труднощі у розумінні науковцями-геологами наших положень щодо ЕГ. Навіть не визнавалось включення до паспорта спеціальності пункту «Теорія економічної геології».

Метою статті є розробка системи понять, що дозволяють охарактеризувати економіко-ресурсні аспекти корисних копалин відповідно до потреб в них, їх родовищ у процесі вивчення надрових ресурсів, проведення пошуково-розвідувальних досліджень і робіт за обґрунтованою у нами потребово-ресурсна концепція економічної геології.

Виклад основного матеріалу. Мінерально-сировинні ресурси за поширенням у надрах і господарським використанням мають світові масштаби, тому відповідно проблеми геологічного вчення надр необхідно відносити до глобальних. До того ж ГВН здійснюється з метою збільшення багатства країн, зокрема задоволення суспільних потреб у сировинних ресурсах і продуктах їхньої переробки.

Складові земної кори логічно називати геологічними ресурсними об'єктами, що знаходяться в надрах. До речі, геологічна карта також належить до геологічних об'єктів. Але вона створюється і знаходиться не в надрах. Отже, поняття «геологічний» слід розуміти як характеристику внутрішньої земних накопичень речовинних компонентів, створених

без праці людини. Геологічні підприємства здійснюють свою господарську діяльність по вивченню складу і стану надр щодо ресурсів та відображенню результатів вивчення їх у формі інформації (геологічних карт, звітів та ін.).

За словниковим визначенням, надра являють собою «...глибини землі та все те, що міститься під земною поверхнею» [5, с. 423]. На наш погляд, таке визначення розпливчасте і не можна вважати як досконале. Оскільки, наприклад, належні до «все те» живі організми або кістки мамонтів, інші продукти археологічних розкопок не можна називати надрами. За офіційним визначенням, надра – це «...частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння» [3, с. 171]. А «геологічне вивчення надр – спеціальні роботи і дослідження, спрямовані на одержання інформації про надра з метою задоволення потреб суспільства» [3, с. 159].

З наведених визначень випливають логічні висновки: 1) геологічне вивчення надр слід розглядати як більш широке поняття, ніж геологорозвідувальні роботи; 2) геологічне вивчення надр належить до понять науково-виробничого змісту; 3) за офіційним визначенням вивчення надр здійснюється з метою задоволення потреб суспільства, хоча ці потреби не названі. Тому це визначення нами пропонується доповнити словами «у надрових ресурсах».

Геологічне вивчення надр можна розглядати як процеси, що поєднують чотири складові: а) об'єкту – природну (корисні копалини та їх середовище); б) трудову – ресурсну (діяльність фахівців: працю, з застосуванням певних засобів, її організацію, технічне забезпечення і т.д.); в) функціональну, що поєднує складові: виробничу (буріння, розкопки на наявність ресурсів); наукові дослідження, включаючи підготовку геологічних звітів, знову ж таки про ресурси. Тому ГВН слід розглядати як дуєдиний процес: економіко-ресурсний. Причому природна складова повністю належить до геології.

Економічна сторона процесів ГВН відображає природну, тобто реалії щодо корисних копалин та їх родовищ, підпорядкована їх геологічному вивченню, віддзеркалює лише геологічний процес як природний, а ГВН – як науково-виробничий та його потреби у вивченні надрових ресурсів.

Корисну копалину як ресурс можна розглядати із різних боків, тобто як: природну речовину, що утворена в результаті далеко минулих процесів у земній корі (вивчає історична геологія); природну речовину (вивчає мінералогія – розділ геології, що вивчає мінерали, питання їх походження, кваліфікації); фізичне тіло з певними фізичними властивостями; природну речовину з певним хімічним складом, хімічними властивостями тощо. Нами пропонується корисну копалину розглядати як виробничий об'єкт, мінеральний ресурс, сировину (для використання у виробництві промислової продукції).

Геолого-ресурсна наука (ГРН), як пропонується її називати, формує інформацію для визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ГВН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних). Змістова сторона ГРН відображає корисні копалини як: виробничі об'єкти (природні речовини)

для НРВ; виробничі об'єкти, які розміщені в надрах (в конкретних родовищах) і тим самим наповнюють родовище як виробничий об'єкт, визначають потребу в ньому, утворюють виробниче середовище (кар'єр, свердловина); об'єкти подальшого виробничого призначення (залізна руда як сировина для виплавки сталі); природні об'єкти для праці фахівців геологічних підприємств; природні об'єкти для розробки родовищ; природні об'єкти для застосування під час розробки технічних засобів (виробничої техніки для геологічної галузі); природні об'єкти для досліджень науковців геологічної галузі тощо.

Розглянемо змістовну сторону ГРН щодо різних геологічних галузей. Так, геологія корисних копалин вивчає типи родовищ, методи їх пошуку і розвідки. Але ж типи родовищ можна розглядати змістовно як виробничі об'єкти, характеризувати різними показниками, тому числі економічними. Оскільки корисні копалини мають, як правило, подальше, як ресурс, виробниче застосування, їх необхідно оцінювати як так звані, за економічною теорією, предмети праці.

Показники, які застосовуються в економічній геології, пропонуються називати економіко-геологічними показниками. Прикладами таких показників є обсяги розвіданих і не розвіданих корисних копалин, балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т) та ін. Економіко-ресурсні показники логічно поділити на види: натуральні, вартісні, трудові. Натуральними показниками виражають розмір корисних копалин як природних об'єктів, але з економічним змістом у фізичних одиницях виміру (обсяг, довжина пласта, вага одиниці обсягу). Вартісними показниками виражають значимість економічних об'єктів (корисних копалин, їх родовищ, процесів з ними) у вартісному виразі (ціна, собівартість). За допомогою трудових показників оцінюють трудові ресурси, зайняті ГВН тобто чисельність працівників, витрати їх праці та ін. (штатна структура, людино-дні).

Показники також поділяються на кількісні, якісні, абсолютні і відносні, за іншими ознаками. Відповідно до ознаки ступеня вивчення родовища корисних копалин можуть проводитися такі економіко-геологічні оцінки: початково оцінена ділянка надр; попередньо оцінене родовище корисних копалин; родовищ корисних копалин, підготовлених до промислового освоєння; родовищ корисних копалин, що перебувають в експлуатації. Прикладом відносного показника є наступний. У чорній і кольоровій металургії та в інших галузях, пов'язаних з отриманням корисної речовини із сировини, використовуються коефіцієнти вилучення продукту (ресурсу для подальшого корисного використання) з вихідної сировини (Кв). Вони розраховуються як відношення ваги (обсягу) запланованого або фактично видобутого продукту (Вв) до ваги або об'єму цього продукту, що міститься у вихідній сировині (В сир):

$$K_b = (B_v : B_{\text{сир}}) \cdot 100\%.$$

За ступенем геологічної вивченості запаси поділяють на дві групи: розвідані й попередньо розвідані. До розвіданих зараховують запаси вугілля, кількість та якість, гідрогеологічні, гірничо-геологічні та інші умови залягання яких вивчені з повнотою, достатньою для розробки проектів будівництва гірничодобувних і збагачувальних підприємств.

Показники кам'яного вугілля, що характеризуються певними рівнями промислового значення, ступенями техніко-економічного та геологічного вивчення, розподіляють на

класи. Вони ідентифікуються за допомогою міжнародного трипорядкового цифрового коду. В цьому коді позначають: розрядом одиниць групи запасів (ресурсів) за ступенем геологічного вивчення; десятком – за ступенем їх техніко-економічного вивчення; сотен – за їх промисловим значенням.

До економіко-ресурсних, наприклад, належать показники запасів вугілля, його ціни, кондицій. Наприклад, до конкретних належать такі показники кам'яного вугілля: балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т), у тому числі, по категоріях (A+B), (A+B+C1), (C2), розрахункова собівартість 1 т рядового вугілля (грн.), розрахункова ціна реалізації 1 т рядового вугілля (грн.) та ін.

Кондиціями для підрахунку запасів кам'яного вугілля і горючих сланців додатково до наведених у «Положенні про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах» встановлюються такі показники:

- мінімальна потужність пластів (горючих сланців) у пластоперетині, що визначається як сума потужностей вугільних пачок, внутрішньопластових породних прошарків та вуглистих порід, що залягають безпосередньо в покрівлі або підшві пласта, що неминуче залучаються до видобутку;
- мінімальна потужність внутрішньопластових породних прошарків, що в зонах розщеплення розділяють пласт на об'єкти самостійної розробки;
- максимальна зольність вугілля по пластоперетину з урахуванням засмічення породами внутрішньопластових, покривних та підшовних вуглистих прошарків та неминуче залучаються до видобутку;
- мінімальна довжина не порушеного виїмкового стовпа;
- граничне співвідношення потужностей розкривних порід і корисної копалини» [8, с. 24].

Ці показники нами розглядаються як економіко-ресурсні, оскільки відображають виробничі показники шахт, економічні умови видобування вугілля тощо. До того ж розвідка й освоєння вугленосних басейнів і родовищ здійснюються послідовно окремими частинами (ділянками) із запасами вугілля. Цим забезпечується робота, тобто виробнича діяльність, гірничодобувних підприємств в межах, обґрунтованих вивченими геологічними особливостями родовищ й техніко-економічними розрахунками. Крім економіко-ресурсних, нами виділяються факторні показники (як їх пропонуються називати), тобто показники, від яких залежать економічні. До таких належать, наприклад, калорійність кам'яного вугілля, зольність видобутого вугілля (%). Від них залежить ціна кам'яного вугілля як товару.

Висновки

Таким чином, геолого-ресурсну науку необхідно теоретично і практично розглядати як геологічну науку, що віддзеркалює економічну сторону геологічних об'єктів та процесів з ними. Отже, вона досліджує економічні об'єкти (треби) геологічного походження. Корисні копалини розглядаються в якості виробничого ресурсного об'єкта, мінеральної сировини (для використання у виробництві промислової продукції). ГРН має вивчати економічні треби, тобто відображені змістовно або в певних показниках, корисні копалини та їх родовища як виробничі об'єкти, на предмет використання у

подальшій господарській та виробничій діяльності з корисними копалинами та їх родовищами.

ГРН формує інформацію для визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ГВН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних). Змістовна сторона ГРН відображає корисні копалини як виробничі об'єкти (природні речовини) для НРВ, для промислового їх використання. Власні показники, які застосовуються в економічній геології, пропонується називати економіко-ресурсними показниками.

Список використаних джерел

1. Гуреев М.М. Геолого-економічна оцінка залізорудної бази Українського щита для прямого відновлення заліза: Дис... канд. наук: 04.00.19. – 2008.
2. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н.Т. Глибинна будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно-металогенічних досліджень // Збірник наукових праць УкрДГРІ. – К.: УкрДГРІ, 2009. – №1–2. – С. 18–33.

3. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.

4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.

5. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

6. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постанова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 №91.

7. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.

8. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінюков В.І. Геолого-економічна оцінка вугільних родовищ України / Мінеральні ресурси України. – 2012. – №3. – С. 23–28.

9. Положення про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах, затверд. наказом ДКЗ України №300 від 07.12.2005.

УДК 631.15:658.27

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент, начальник циклу гуманітарних та соціально-економічних дисциплін,
Чернігівський юридичний коледж ДПТС України

Забезпеченість матеріально-технічним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України та його вплив на економічну ефективність

Досліджено забезпеченість матеріально-технічним потенціалом державних підприємств установ виконання покарань та визначено його вплив на економічну ефективність функціонування виробничого комплексу. Розраховано вплив рівня фондоозброєності суспільно-корисної праці засуджених на прибутковість ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Ключові слова: матеріально-технічний потенціал, фондовіддача, фондоозброєність, економічна ефективність.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.э.н., доцент, начальник цикла гуманитарных и социально-экономических дисциплин Государственной пенитенциарной
службы Украины, Черниговский юридический колледж ГПТС Украины

Обеспеченность материально-техническим потенциалом производственного комплекса ГУИС Украины и его влияние на экономическую эффективность

Исследована обеспеченность материально-техническим потенциалом государственных предприятий исправительных учреждений и определено его влияние на экономическую эффективность функционирования производственного комплекса. Рассчитано влияние уровня фондовооруженности общественно полезного труда осужденных на прибыльность ресурсного потенциала производственного комплекса Государственной уголовно-исполнительной системы Украины.

Ключевые слова: материально-технический потенциал, фондоотдача, фондовооруженность, экономическая эффективность.

O.G. GONCHARENKO,
Ph.D., Economic Sciences, Assistant Professor, the chief of a cycle of humanitarian and social-economic disciplines,
Penitentiary Service of Ukraine Chernihiv Law College of the State

Material and technical potential of the state penitentiary service of Ukraine production complex providing and its impact on economical efficiency

The author investigates the providing material and technical potential of the State penitentiary facility enterprises and defines its impact on economical efficiency of the production complex functioning. The author determines the level of core capital dimension per convicted person and its impact on production complex profitability.

Keywords: material and technical potential, capital productiveness, capital-area ratio, economical efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, які характеризуються гострою конкурентною боротьбою, проблема ефективного управління ресурсним потенціалом потребує постійного дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності перетворюється у ключовий фактор, який визначає можливість суб'єкта господарювання займати стійкі позиції на ринку, досягати стратегічних орієнтирів та розвиватись. Ринкові умови господарювання формують нову систему управління ресурсним потенціалом, тому особливій актуальності набувають питання єдиного методологічного підходу до дослідження процесу управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Державна кримінально-виконавча служба України протягом всього періоду свого існування пройшла різні стадії свого розвитку, які характеризувалися зміною кримінального законодавства, відомчої приналежності та кількістю засуджених. Ці аспекти безумовно впливали і на ефективність використання ресурсного потенціалу державних підприємств виробничого комплексу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням економічної сутності, методології визначення та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств присвячені численні праці науковців, серед яких значний внесок зробили В.Г. Андрійчук [1–2], В.Л. Анічін [3], О.Ф. Балацький [4], О.М. Вишневська [5], М.Я. Дем'яненко [6], І.І. Лукінов [7], В.В. Россоха [8], Г.В. Савицька [9], Л.М. Сатир [10], Л.В. Транченко [11], О.В. Ульянченко [12], О.С. Федонін [13], В.Й. Шиян [14] та ін.

У цих працях глибоко розкриті методологічні та практичні аспекти управління ресурсним потенціалом, проте визначення тенденцій забезпеченості та ефективності використання матеріально-технічного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України майже не вивчалися, що зумовило проведення дослідження з означеної теми.

Аналіз опублікованих праць і особливості функціонування державних підприємств установ виконання покарань засвідчують недостатню розробленість принципово важливих питань, пов'язаних з забезпеченням їх матеріально-технічним потенціалом, і його впливу на економічну ефективність управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, до складу якого вони входять, що і обумовило проведення даного дослідження.

Метою статті є визначення впливу забезпеченості матеріально-технічного потенціалу державних підприємств виправних колоній на економічну ефективність функціонування виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Виклад основного матеріалу. Матеріально-технічний потенціал будь-якого підприємства представлений двома групами засобів та предметів праці: основними та оборотними.

У галузі промисловості одним із найважливіших факторів збільшення обсягу виробництва є забезпеченість їх основними фондами в необхідній кількості і асортименті та ефективно їх використання [9, с. 296]. У той же час деякі з державних підприємств установ виконання покарань мають сільськогосподарський напрям виробництва, тому здій-

снення безперервного відтворювального процесу в аграрній виробничій сфері об'єктивно пов'язане з постійним використанням матеріально-ресурсних засобів, з необхідністю їх системної заміни новими, більш досконалішими, що є закономірною умовою функціонування суспільного виробництва, обов'язковим чинником самого існування та розвитку людської спільноти [11]. Також будь-який господарюючий суб'єкт не в змозі вести процес виробництва без належного рівня забезпеченості оборотними засобами, які є предметами праці і повністю споживаються у виробничому процесі. Від їхньої структури, джерел формування та швидкості обертання залежать кінцеві результати господарювання. Виходячи із цих позицій, для розрахунку матеріально-технічного потенціалу державних підприємств установ виконання покарань, нами було використано середньорічну вартість основних та оборотних засобів.

Традиційно показник фондозабезпеченості (фондооснащеності) виробництва розраховується шляхом порівняння фактичної вартості фондів до їх планової потреби. Проте, саме для державних підприємств виправних колоній, де головним компонентом є суспільно-корисна праця засуджених, вважаємо за доцільне визначати рівень фондозабезпеченості шляхом розрахунку вартості матеріально-технічного потенціалу на одного засудженого, в результаті чого отримуємо показник фондоозброєності їх праці. Для проведення дослідження сучасного стану забезпеченості, динаміки показників ефективності та використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, нами проведено комплексне обстеження звітності державних підприємств установ виконання покарань. У результаті здійсненого аналітичного групування, нами підтверджена теза про залежність показників ефективності господарювання від рівня забезпеченості названих підприємств матеріально-технічним потенціалом (див. табл.).

Так, зі збільшенням інтервалів аналітичних груп вартість товарної продукції (у діючих оптових цінах) на одного засудженого зростає з 10,1 тис. грн. у I аналітичній групі (середній показник фондоозброєності 7,5 тис. грн.) до 45,8 тис. грн. у III аналітичній групі (середній рівень фондоозброєності 76,9 тис. грн.). Проте у найбільш фондоозброєних підприємств УВП, які включено до IV аналітичної групи (середній рівень фондоозброєності 252,8 тис. грн.), показник товарної продукції на 5,6 тис. грн. нижчий за показник у попередній групі. Показник одержаного валового прибутку на одного засудженого, як найбільш універсальний показник економічної ефективності господарювання, у IV групі також нижчий за рівень III групи (на 2,2 тис., або у 1,5 раза). Це наводить на висновок про зниження ролі матеріальних ресурсів у господарському процесі.

Цікавою є тенденція, згідно з якою зі збільшенням кількості матеріальних ресурсів знижується середньомісячна кількість працюючих засуджених, що свідчить про часткову заміну ручної праці механічною.

Найбільш важливим показником ефективності з погляду використання всього ресурсного потенціалу (включаючи матеріально-технічний, трудовий та фінансовий), є показник його віддачі. Розрахунки показали, що зі зростанням рівня фондозабезпеченості зростає рівень віддачі ресурсного по-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Залежність рівня фондоозброєності державних підприємств виробничого комплексу та рівня ефективності використання їх ресурсного потенціалу

Показники	Групи підприємств за розміром матеріально-технічного потенціалу на одного засудженого, тис. грн.			
	I. До 10,0	II. 10,1-50,0	III. 50,1-120,0	IV. Понад 120,0
Кількість підприємств у групі	12	59	29	25
Частка, %	9,6	47,2	23,2	20
У середньому по групі:				
Вартість матеріально-технічного потенціалу на одного засудженого, тис. грн.	7,5	26,4	76,9	252,8
З розрахунку на одного засудженого припадає, тис. грн.:				
валового прибутку	0,8	3,8	6,4	4,2
товарної продукції (по фактичній повній собівартості)	8,9	23,4	41,8	40,9
товарної продукції (в діючих оптових цінах)	10,1	25,0	45,8	40,2
Середньомісячна кількість засуджених, осіб	408	196	107	59
Віддача ресурсного потенціалу за товарною продукцією, тис. грн.	0,62	0,65	0,75	0,72

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств УВП Державної кримінально-виконавчої служби України.

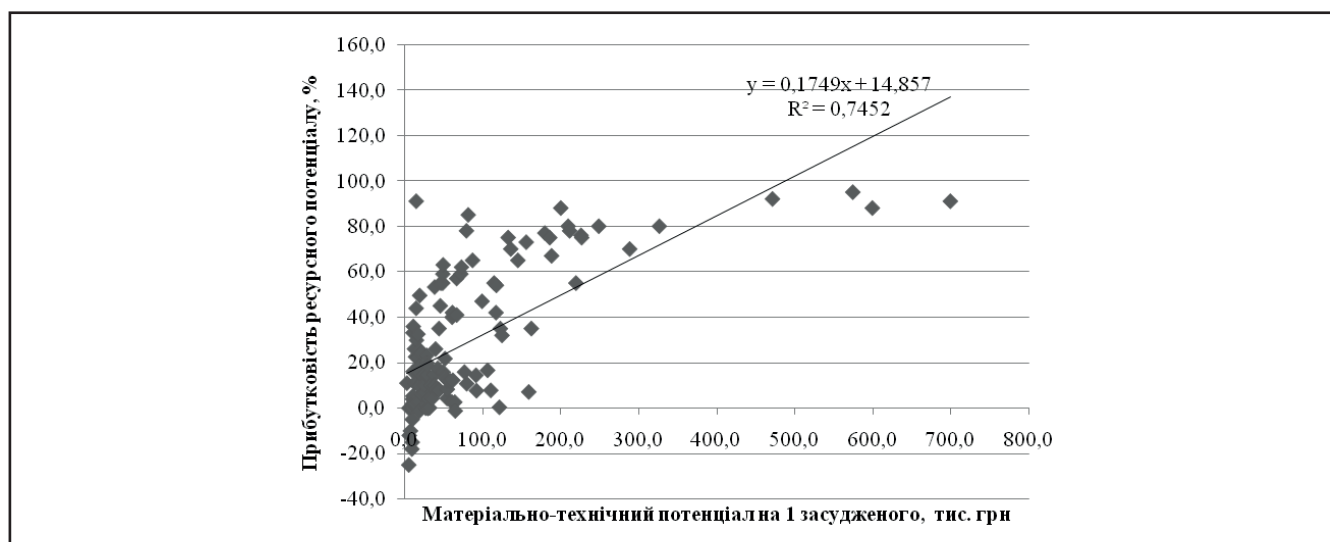


Рисунок 1. Вплив фондоозброєності праці на прибутковість ресурсного потенціалу виробничого комплексу ДКВС України у 2013 році

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств УВП Державної кримінально-виконавчої служби України.

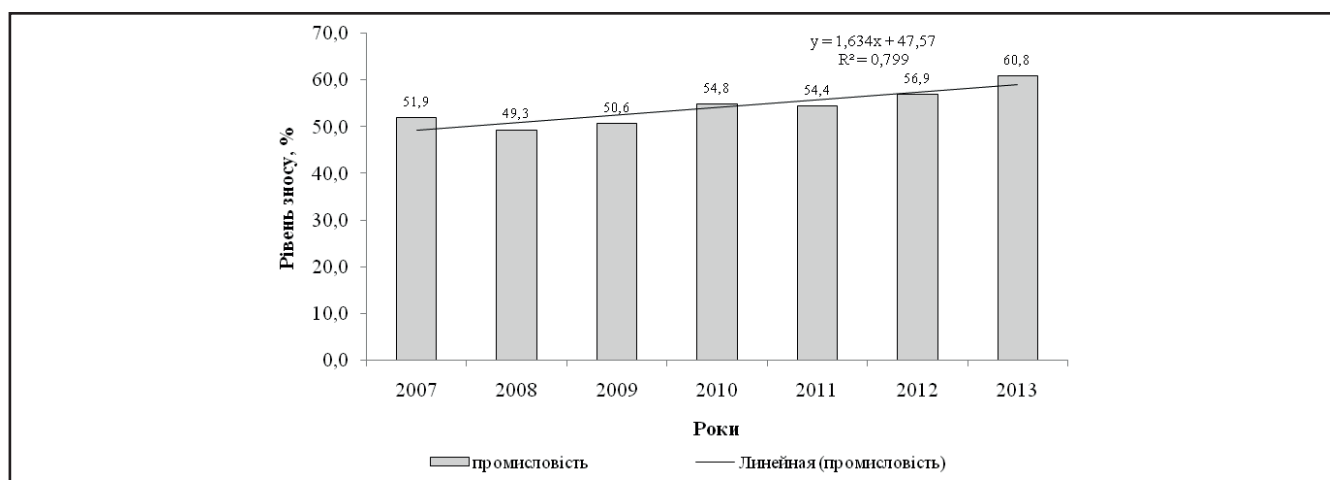


Рисунок 2. Динаміка показника рівня зносу основних засобів державних підприємств виробничого комплексу ДКВС України у 2007–2013 роках (станом на кінець року), %

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств УВП Державної кримінально-виконавчої служби України.

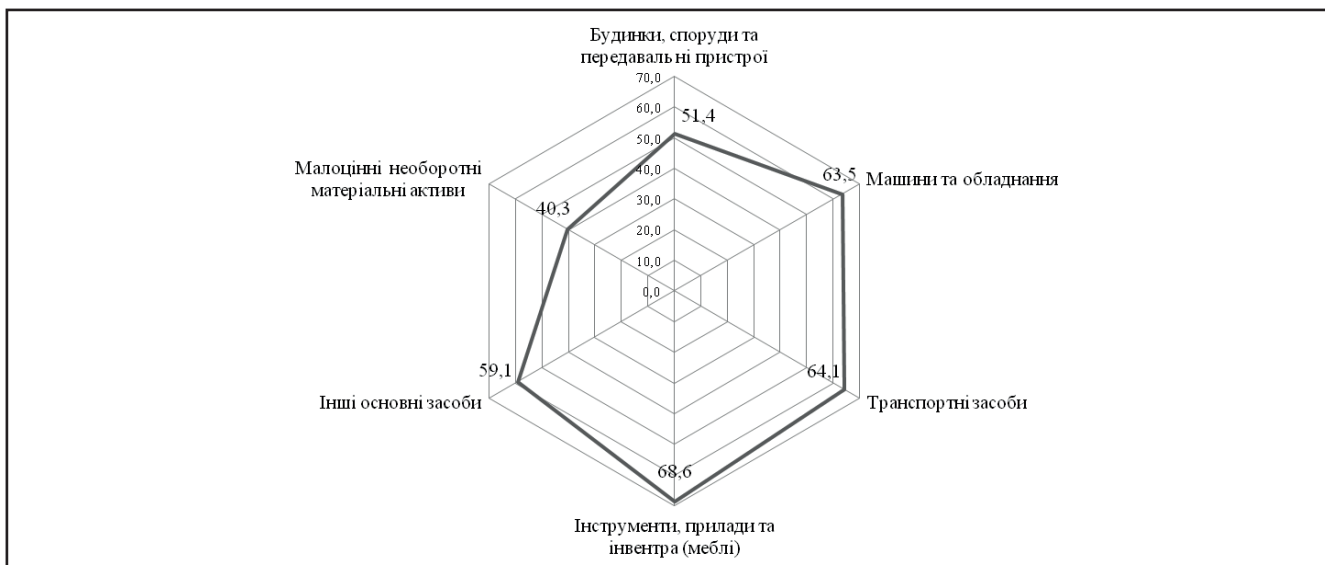


Рисунок 3. Рівень зносу окремих елементів основних засобів державних підприємств УВП Харківської області у 2013 році (станом на кінець року), %

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств УВП Харківської області.

тенціалу за товарною продукцією (рис. 1). Причому між цими двома показниками існує тісний зв'язок ($R1 = 0,7452$).

Важливим фактором, який стримує роль матеріальних ресурсів у відтворювальному процесі, передусім основних засобів, є значний рівень їх фізичного та морального зносу, що пов'язано з низькою інвестиційною привабливістю виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України. Так, у 2007–2013 роках рівень зносу основних засобів зростав у середньому на 1,6% щороку, досягнувши показника 60,8% у 2013 році (рис. 2).

Причому найвищий рівень зносу зафіксовано саме по елементах активної частини основних засобів. Для прикладу: в державних підприємствах УВП Харківської області у 2013 році найвищий рівень зносу виявлено по транспортних засобах (64,1%) і машинах та обладнанню (63,5%) (рис. 3). Ці негативні тенденції не дозволяють на повну потужність використовувати наявний матеріально-технічний потенціал і перешкоджають нарощуванню виробництва продукції.

Висновки

У результаті проведеного дослідження виявлено закономірність, згідно з якою показники економічної ефективності господарювання (вартість товарної продукції та валового прибутку на одного засудженого) та використання ресурсів (віддача ресурсного потенціалу) зростають зі збільшенням рівня фондоозброєності праці засуджених, які задіяні суспільно-корисною працею на державних підприємствах УВП Державної кримінально-виконавчої служби в Україні.

Проте дослідженням також встановлено, що роль основних засобів у виробничому процесі знижується за рахунок значного рівня їх фізичного та морального зносу, передусім у галузі промисловості. Ці тенденції обумовлюють пошук шляхів оновлення матеріально-технічної бази державних підприємств установ виконання покарань, пошук шляхів інвестиційної активності у галузях виробничого комплексу ДКВС України, що дозволить максимально забезпечити засуджених суспільно-корисною працею в сфері матеріально-

го виробництва та підвищити економічну ефективність його функціонування.

Перспективним напрямом досліджень є визначення впливу на ефективність господарювання всіх елементів ресурсного потенціалу з погляду синергетичного ефекту їх збалансованого використання.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Обґрунтування показників загального ефекту для оцінки використання виробничого потенціалу / В.Г. Андрійчук // Економіка сільського господарства. – 1984. – №6. – С. 43–50.
2. Андрійчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / В.Г. Андрійчук. – М.: Экономика, 1989. – 189 с.
3. Аничин В.Л. Измерение производственных возможностей сельскохозяйственных предприятий / В.Л. Аничин. – Х., 1995. – 113 с.
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных производственных систем: монография; под. общей ред. О.Ф. Балацкого – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
5. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти: [моногр.] / О.М. Вишневська. – Миколаїв, 2011. – 487 с.
6. Дем'яненко М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика: моногр. / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2010. – 190 с.
7. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И.И. Лукинов // Вопросы экономики. – 1988. – №1. – С. 10–18.
8. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств: моногр. / В.В. Россоха. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 444 с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
10. Сатир Л.М. Організаційно-економічне забезпечення відтворення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств: моногр. / Л.М. Сатир. – Біла Церква: БНАУ, 2012. – 336 с.

11. Транченко Л.В. Роль основних засобів в забезпеченні ефективності аграрного виробництва [Електрон. ресурс] / Л.В. Транченко // Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/316.pdf>.

12. Ульяновченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О.В. Ульяновченко. – Суми: Довкілля, 2010. – 383 с.

13. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

14. Шиян В.Й. Интегральные показатели эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий / В.Й. Шиян, А.В. Олейник. – Х., 1989. – 40 с.

УДК 658.1:336.012.23

Ю.О. УРСОЛОВА,
студентка 5-го курсу, Київський національний університет культури і мистецтв,
О.В. ТИМОШЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв

Управління фінансовою стійкістю підприємств у нестабільних ринкових умовах

У статті досліджено поняття «фінансова стійкість» підприємства, виділені ознаки типів фінансової стійкості та на їхній основі виділені основні стратегії розвитку підприємства. Удосконалено концептуальні основи управління чинниками забезпечення ФС, охарактеризовано основні фактор–ризик впливу на ФС, обґрунтовано критерії ефективності управління та оцінювання, що дозволить забезпечувати і підтримувати стійкість фінансового стану в ринкових умовах.

Ключові слова: фінансова стійкість, ознаки, типи фінансової стійкості, фактор–ризик забезпечення ФС, алгоритм управління фінансовою стійкістю підприємства.

Ю.А. УРСОЛОВА,
студентка 5 курсу, Киевский национальный университет культуры и искусств,
О.В. ТИМОШЕНКО,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет культуры и искусств

Управление финансовой устойчивостью предприятий в нестабильных рыночных условиях

В статье исследовано понятие «финансовая устойчивость» предприятия, выделены признаки типов финансовой устойчивости и на их основе разработаны основные стратегии развития предприятия. Усовершенствованы концептуальные основы управления факторами обеспечения финансовой устойчивости, охарактеризованы основные фактор–риски воздействия на финансовую устойчивость, обоснованы критерии эффективности управления и оценки, что позволит обеспечивать и поддерживать устойчивость финансового состояния в рыночных условиях.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, признаки, типы финансовой устойчивости, фактор–риски обеспечения финансовой устойчивости, алгоритм управления финансовой устойчивостью предприятия.

Y. URSOLOVA,
student of the 5th course Kiev National University of Culture and Arts,
O. TYMOSHENKO,
candidate of economic sciences, associate professor Kiev National University of Culture and Arts

The guarantee of the business financial stability in the unstable market

The article analyzed an idea of the business «financial stability» are singled out and the main strategies of the business development are devised on their basis. The conceptual basis of the administration of the F.S. guarantee factors are improves and the main factors of the impact risk on the F.S. are characterized in the one. The criterias of the management efficiency and estimation are grounded in this article, which allow to secure and support a firmness of financial condition in the market.

Keywords: a financial stability, signatures, types of the financial stability, factors of the impact risk on the F.S., a control algorithm of the business F.S.

Постановка проблеми. Ведення господарської діяльності в сучасних умовах супроводжується потребою подолання та недопущення негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Адаптація та пристосування виробничо–господарської діяльності підприємства до нестабільного зовнішнього середовища, основу якої складає фінансово–економічна діяльність, можлива при компетентному прийнятті рішень щодо ефективного розміщення та управління фінансовими ресурсами. Рівень фінансової стійкості та його модифікація в різних умовах є прерогативою оцінки фінансової

стабільності підприємства, яке в свою чергу формує підґрунтя ефективного розвитку національної економіки країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання планування, аналізу показників фінансової стійкості та забезпечення господарської діяльності підприємств висвітлюється у роботах вітчизняних та закордонних фахівців, серед яких ватро виділити таких як У. Бівер, М.Д. Білик, І.О. Бланк, Дж. Блісс, А.В. Грачов, М. Голдер, Т.В. Іванова, О.С. Кравченко, А.М. Поддєрьогін, І. Приймак, Г.К. Рогов, П. Санто, О.М. Тищенко, І.Д. Ференц, А.Д. Шеремет, Н.В. Шкрядя та ін.

Метою дослідження є обґрунтування ознак, фактор–ризиків та розробка шляхів забезпечення фінансової стійкості підприємства в нестабільних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. В сучасних нестабільних ринкових умовах фінансовий стан суб'єктів господарювання вимагає оцінки і контролю з боку менеджерів підприємств всіх форм власності. Тільки за умов стабільного фінансового стану підприємства можуть займати стале положення в регіоні, ефективно проводити модернізацію та реконструкцію виробництва, випускати конкурентоспроможну продукцію, виходити на нові ринки збуту та здійснювати диверсифікацію основної діяльності підприємства тощо. Об'єктивна діагностика, оперативна оцінка та прийняття раціональних рішень управління фінансовою стабільністю дають можливість вчасно відреагувати та запобігти виникненню ризикової ситуації. Тому на першому місці функціонування господарської діяльності стоїть його стійкість як здатність протистояти негативним факторам впливу в умовах невизначеного ринкового середовища.

Теоретичні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства науковці розглядають у різних модифікаціях (табл. 1). Дослідивши та узагальнивши погляди вчених–економістів щодо сутності поняття «фінансова стійкість», на нашу думку, під фінансовою стійкістю доцільно розуміти можливість покривати вкладені в активи фінансові ресурси за рахунок власних джерел господарських засобів, здатність недопущення невиправданої кредиторської та дебіторської заборгованості, організації своєчасних розрахунків за зобов'язаннями та подальшого підвищення прибутковості при забезпеченні достатнього рівня ліквідності.

Для ефективного управління фінансовою стійкістю підприємств у нестабільних ринкових умовах пропонується використовувати алгоритм ідентифікації та оцінки впливу фактор–ризиків на рівень фінансової стійкості підприємств, який складається з наступних послідовних етапів:

- аналіз фінансового стану підприємства;

- вибір методів управління фінансовою стійкістю підприємства;
- визначення основних фактор–ризиків фінансово–економічної діяльності досліджуваного підприємства;
- управління ризиками втрати фінансової стійкості підприємства;
- уникнення та мінімізація ризиків підприємства.

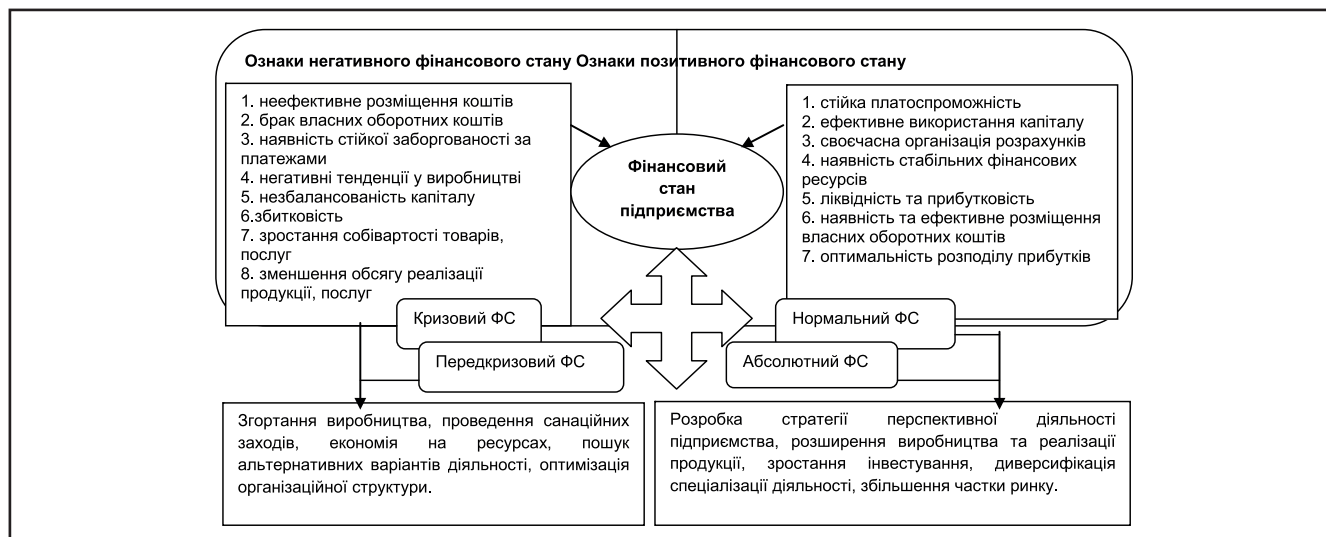
Фінансова стійкість підприємства визначається різними ознаками, які, своєю чергою, можуть бути як позитивними, так і носити негативний характер. Залежно від того, які виділяються ознаки під час аналізу діяльності суб'єкта господарювання, з'являється необхідність градації їх за типами фінансової стабільності та формування шляхів розвитку підприємства. Так, абсолютна стійкість фінансового стану характеризує високу платоспроможність та фінансування діяльності виключно за рахунок власних ресурсів, що характеризує ненормальне функціонування бізнесу, адже залучення в розумних межах кредитів дає можливість підприємству ефективніше використовувати власні фінансові ресурси. Нормальна стійкість фінансового стану підприємства характеризує високий рівень поточної платоспроможності та зростання рентабельності власного капіталу, а для забезпечення запасів залучається обсяг власних оборотних коштів та довгострокові кредити і позики (див. рис.).

Так, виділені ознаки та їх спрямованість типів фінансової стійкості характеризують ряд чинників, що призводять до зниження рівня прибутковості підприємства та можливості його банкрутства протягом певного періоду часу (табл. 2).

Ризик є похідною від зумовленої невизначеності факторів, що характеризує ймовірність настання небажаної події та вимірюється кількісно обсягом втрат. Причинами фактор–ризиків при забезпеченні фінансової стійкості підприємства є випадкові події, які потенційно можуть спричинити відхилення від обраної стратегії, що в результаті спричиняє небажаний розвиток діяльності. Для того щоб достовірно оцінити ризики і прийняти ефективні управлінські рішення, потрібно

Таблиця 1. Тракткування дефініції «фінансова стійкість»

№	Автор	Визначення поняття «фінансова стійкість»
1	Крамаренко Г.О.	Фінансова стійкість – це такий фінансовий та економічний стан підприємства, за якого платоспроможність зберігає тенденцію до стійкості, тобто постійна у часі, а співвідношення власного і позикового капіталу перебуває у межах, які забезпечують цю платоспроможність [8, с. 16]
2	Савицька Г.В.	Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах припустимого рівня ризику [10, с. 566]
3	Павловська О., Фролова Т.	Фінансова стійкість – це відображення стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції [2, с. 116]
4	Закон України «Про банки і банківську діяльність» №5–6, ст. 30	Фінансова стійкість – це такий стан динамічної фінансової системи, за якого вплив будь–яких шоків не заважає їй забезпечувати ефективний перерозподіл фінансових ресурсів та забезпечує абсорбцію (амортизацію) шоків [2, с. 116]
5	Шаблиста Л.М.	Фінансова стійкість – це узагальнююча якісна характеристика фінансового стану підприємства, яка відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників [8, с. 16]
6	Мамонтова Н.А.	Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, при якому забезпечуються стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва [8, с. 16]



Ознаки фінансового стану господарювання

Розроблено автором з урахуванням [5, 7].

в першу чергу класифікувати їх та виділити основні, які несуть в собі найбільш руйнівні та катастрофічні результати для фінансової діяльності підприємства:

1. *Кредитний ризик* – ризик, пов’язаний із ситуацією невиконання своїх кредитних зобов’язань контрагентами за договором, що спричиняє фінансові збитки з іншої сторони. До основних причин виникнення кредитного ризику підприємства варто віднести несвоєчасну оплату покупцем за одержані товари (A11), неплатоспроможність покупця, що пов’язана зі знищенням частини його бізнесу (A12), зростання обсягів дебіторської заборгованості (A13) [9,

с. 415], а також ризик непогашення випущених боргових зобов’язань(A14). Управління цим ризиком здійснюється шляхом оперативного припинення надання послуг боржникам, аналіз контрагентів на предмет платоспроможності та співпраця з колекторськими компаніями.

2. *Інвестиційний ризик* характеризує ймовірність фінансових збитків в процесі здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності. Причинами збитковості внаслідок дії інвестиційного ризику можуть бути: втрата інвестиційної привабливості проекту через зміну ситуації на ринку (A21), несвоєчасне фінансування інвестиційного проекту та його підготовка (A22),

Таблиця 2. Головні фактор-ризик фінансово-економічної діяльності підприємства

Фактори Ризики	Нестабільність соціально-економічної ситуації	Недосконалість законодавства	Зміна ринкових умов	Нестабільність фінансової діяльності	Інвестиційна нестійкість	Втрати операційної діяльності	Низька якість менеджменту	Техніко-технологічні
Кредитний ризик (A1)			A12	A11, A13, A14				
Інвестиційний ризик (A2)			A21 A25	A23	A22		A24	A25
Податковий ризик (A3)	A32	A31, A33, A34					A35	
Ризик неефективної структури капіталу (A4)	A43		A41	A41, A42				
Ризик зниження ліквідності (A5)			A53	A51			A52	
Ризик операційної діяльності (A6)	A63		A64, A67			A61, A65	A66, A64	A62, A64
Ризик неплатоспроможності (A7)				A71, A72, A73	A71	A74		
Ризик відсутності попиту продукції (A8)				A81, A82		A82		
Ризик упущеної вигоди (A9)			A91	A91	A91	A91	A91	A91

Складено автором за даними [9, с. 415].

зниження вартості власних цінних паперів (A23) [9, с. 416], рівень підприємницької активності (A24), НТП (A25) та розвиток фондового ринку (A26).

3. *Податковий ризик* характеризує неузгодженість та непослідовність податкового законодавства, що часто змінюється, допускає різні тлумачення, а в деяких випадках, є суперечливим. Так, податковими ризиками можуть бути: введення нових податків та зборів на окремі види діяльності (A31), відміна податкових пільг (A32), збільшення ставки оподаткування (A33), зміна термінів та умов сплати (A34) [9, с.416]. Також з'являються додаткові штрафи, пені та неустойки (A35), а відтягнення податкового періоду більше, ніж на три календарні роки складає реальний ризик для підприємства.

4. *Ризик неефективної структури капіталу* характеризує втрату чистого прибутку при зменшенні виручки від реалізації. В такому випадку джерелом виступає фінансовий леверидж, що вказує на втрату загального прибутку при зростанні виплат по відсотках за кредитами (A41), надлишкового обсягу позикових джерел в капіталі підприємства (A42), знецінення амортизаційного фонду внаслідок високого рівня інфляції (A43). Чим вище рівень фінансового левереджу, тим вище ступінь ризику при зниженні попиту на продукцію підприємства.

5. *Ризик зниження ліквідності підприємства* – нездатність підприємства швидко погасити свою заборгованість. Нестача грошових коштів на рахунку не задовольняє поточні зобов'язання (A51), невиправдано зростає обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості (A52), що, своєю чергою, призводить до неплатоспроможності та втрати кредиторської довіри (A53). В умовах нестабільності ринку можливе блокування депозитів та вкладень на рахунках банків, що призводить до неможливості оновлення грошових коштів та їх еквівалентів та покриття зобов'язань.

6. *Ризик операційної діяльності* з'являється у випадку збоїв у виробничо-господарській діяльності (A61), розвитку науково-технічного прогресу (A62), погіршення ситуації в країні та галузі (A63), впровадження конкурентами інноваційних технологій (A64), низької якості продукції (A65), невідповідності якості продукції міжнародним стандартам (A66), появи товару-замінника (A67). Все це підштовхує компанію до зростання витрат на маркетингові заходи, пошук оптимальних варіантів ринків збуту, постачальників, підвищення якості товару та бізнес-інтеграція суб'єкта господарювання.

7. *Ризик неплатоспроможності* характеризує нездатність підприємства погасити у строк свої зобов'язання. Основними причинами даного ризику є нестача довготермінових джерел фінансування активів (A71), недостатня ліквідність активів (A72), завищений обсяг дебіторської заборгованості (A73), низька оборотність обігових коштів (A74).

8. *Ризик відсутності попиту продукції* пов'язаний із втраченою часткою виручки (A81) від реалізації внаслідок зменшення обсягів продажу та реалізації продукції (A82) або зменшення цін на продукцію (A83). В такому випадку джерелом ризику виступає операційний леверидж. Втрата прибутку через зниження цін несе більші збитки, ніж при падінні продаж, адже в останньому випадку відбувається зниження змінних витрат, що частково компенсує втрати прибутку.

9. *Ризик упущеної вигоди* характеризує відсутність можливості достовірно оцінити вплив подальшого погіршення

показників ліквідності фінансових ризиків, посилення нестабільності валютних ринків та подальше погіршення економічних умов на фінансовий стан підприємства. При настанні ризикової ситуації такого характеру причинами втрат виступають чинники виробничої, фінансової, комерційної та інвестиційної діяльності (A91).

Система ризик-менеджменту демонструє низку послідовних етапів, які складаються із сукупності заходів організаційно-фінансового характеру. Загальна схема процесу управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства складається з п'яти послідовних етапів забезпечення фінансової стійкості в умовах невизначеності:

- діагностика та ідентифікація ризику;
- оцінка ризику та обсягу завданих збитків;
- аналіз рівня впливу ризику на фінансову стійкість підприємства;
- реалізація заходів щодо нейтралізації дій ризику;
- моніторинг та контроль ризикових ситуацій.

Оцінка ймовірності настання ризиків та збитків від настання невизначеності супроводжується характеристикою рівня ризикової ситуації: безризикова, допустима, критична та катастрофічна. Таким чином, встановлення потенційних зон фінансових ризиків полягає у порівнянні можливих фінансових втрат із розрахунковою сумою прибутку, доходу, власного капіталу підприємства, точки беззбитковості, запасу фінансової міцності та виробничо-фінансового левериджу. При критичному та катастрофічному рівні ризикового впливу важливе значення має розробка заходів з оптимізації та нейтралізації негативного впливу.

Висновки

Ефективність управління фінансовою стійкістю на основі комплексної оцінки всіх складових факторів має дуже важливе значення для вітчизняних підприємств в нестійких ринкових умовах, оскільки дозволяє визначити рівень розвитку інвестиційної, фінансової та операційної діяльності, виступає гарантом ефективного функціонування фірми для інвесторів, партнерів, споживачів, відображає здатність підприємства вчасно покривати свою поточну заборгованість і нарощувати економічний потенціал. Фінансовий стан виражається сукупністю ознак, які характеризують як позитивні, так і негативні результати діяльності та тенденції функціонування бізнесу. Залежно від набору діючих ознак формується стратегія підприємства, встановлюються поточні та довгострокові цілі. У сучасних нестійких ринкових умовах господарювання забезпечення фінансової стійкості неможливе без створення ефективного механізму стратегічного фінансового менеджменту. Не претендуючи на вичерпне розв'язання даного завдання, у статті запропоновано алгоритм ідентифікації та оцінки впливу фактор-ризиків на рівень фінансової стійкості підприємств. Основними чинниками, які стримують довгостроковий розвиток і призводять до втрати фінансової стійкості фірми, є податковий, кредитний, інвестиційний, операційний, втрати фінансової вигоди, зниження ліквідності та неплатоспроможності. Формування алгоритму забезпечення фінансової стійкості веде до його зростання в умовах невизначеності на внутрішньому і світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Авраменко І.В. Фінансове забезпечення як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / І.В. Авраменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – №2(26). – С. 70–74.
2. Бакеренко Н.П., Яловий Г.К. Концептуальні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства Г.К. Яловий, Н.П. Бакеренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011, вип. 18.5 – С. 115–124.
3. Валігура Н.М. Вплив ризиків на фінансову стійкість підприємства / Н.М. Валігура // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6, т. 2. – С. 15–18.
4. Єлецких С.Я. Дослідження сутності та складових фінансового механізму стійкого розвитку промислового підприємства / С.Я. Єлецких // Економіка промисловості. – 2013. – №3(63). – С. 105–112.
5. Колеснікова Н.М. Шляхи забезпечення фінансової безпеки підприємства / Колеснікова Н.М. // Зб. наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави». – 2014. – [Електрон. ресурс].

– Режим доступу: http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/45_kolesnikova.pdf

6. Лопуга Т.В. Шляхи підвищення фінансової стійкості підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища / Лопуга Т.В. // Кримський економічний вісник. – 2014. – №1(08), ч. 2. – С. 37–38.

7. Попова Ю.В. Сутність фінансової стійкості підприємства та заходи її забезпечення / Ю.В. Попова // Управління розвитком. – 2013. – №22. – С. 15–17.

8. Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №1. – С. 345–355.

9. Приймак І. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. Приймак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 413–419.

10. Приймак І., Гануляк М. Фінансова стійкість підприємства як об'єкт фінансового менеджменту / І. Приймак, М. Гануляк // Вісник Львівського університету, серія економіки. – 2010. – Вип. 44. – С. 563–570.

О.Ф. ШАПОВАЛ,

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

Л.О. КОННОВА,

ст. викладач, Національний університет харчових технологій

Управління інформаційними системами маркетингу на підприємстві

У статті досліджено особливості управління інформаційними системами маркетингу на підприємстві в умовах посилення конкурентних процесів ринкової системи. Обґрунтовано сучасні підходи щодо вдосконалення управління інформаційними системами маркетингу підприємства.

Ключові слова: управління, інформаційні системи маркетингу, інформаційні технології, підприємство, бізнес.

Е.Ф. ШАПОВАЛ,

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

Л.А. КОННОВА,

ст. преподаватель, Национальный университет пищевых технологий

Управление информационными системами маркетинга на предприятии

В статье исследованы особенности управления информационными системами маркетинга на предприятии в условиях усиления конкурентных процессов рыночной системы. Обоснованы современные подходы совершенствования управления информационными системами маркетинга предприятия.

Ключевые слова: управление, информационные системы маркетинга, информационные технологии, предприятие, бизнес.

O. SHAPOVAL,

Ph.D., in Economics, Associate Professor, National University of Food Technologies,

K. KONNOVA,

senior lecturer, National University of Food Technologies

Marketing information systems management at the enterprise

The article dedicated to research of enterprise marketing information systems management in the conditions of market system competition intensification.

Suggests the ways of management improving of marketing information systems at the enterprise.

Keywords: management, marketing information systems, information technologies, enterprise, business.

Постановка проблеми. Реалізація стратегій розвитку підприємства в умовах посилення конкурентної боротьби на ринках стає все більше залежною від стану управління інформаційними системами підприємства.

Існує велика кількість різноманітних інформаційних систем, серед яких специфічне місце належить інформаційним системам маркетингу (ІСМ), які створюють зручне електро-

не середовище для здійснення маркетингової діяльності на підприємстві.

ІСМ допомагають фахівцям ефективно працювати з маркетинговою інформацією, електронними базами даних та моделями, спрощують доступ до сумісного використання інформаційних ресурсів локальних, корпоративних та глобальних комп'ютерних мереж. Це дозволяє маркетологам відповідним

чином реагувати на зміну кон'юнктурної, товарної та цінової політики, а також здійснювати бізнесову діяльність.

Світовий досвід свідчить про те, що організація бізнесової діяльності підприємства шляхом ефективного керування ІСМ та впровадження нововведень у цій сфері виходить на новий, більш якісний рівень, стає суттєво динамічною та оперативно контролюваною [1].

У той же час макроекономічні процеси глобалізації економічної системи, конкурентний тиск ринкового середовища та безперервний технологічний розвиток інформаційних систем і технологій вимагають переосмислення особливостей управління ІСМ на підприємстві.

Це обумовлює необхідність визначення сучасних підходів щодо управління ІСМ з урахуванням стратегій розвитку підприємств через прискорення обґрунтованих практичних дій щодо впровадження нововведень в сфері ІСМ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні та практичні основи управління інформаційними системами маркетингу відображені у працях таких вчених, як Джеймс О. Брайен, К. Нейлор, Д. Уотермен, Ф.В. Ситник, А.П. Оксанич, О.В. Оліфіров, Г.П. Галузинський, Н.С. Пінчук та ін.

У наукових працях вищезазначених вчених висвітлені результати досліджень структури, діагностики, методології побудови та використання ІСМ на підприємствах різних секторів бізнесу. Проблему управління ІСМ на підприємстві переважна частина науковців розглядає в контексті управління розвитком підприємства та системного підходу [3–8].

У той же час окремі аспекти цієї проблеми, які відносяться до особливостей управління ІСМ на рівні підприємства, у вітчизняній науковій літературі вирішені недостатньо і потребують подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування концептуального підходу щодо управління ІСМ підприємства в умовах посилення конкурентних процесів ринкового бізнес-середовища.

Виклад основного матеріалу. Традиційно інформаційна система маркетингу включає інтегроване сполучення комп'ютерної техніки, комп'ютерних мереж і засобів комунікацій, баз маркетингових даних та професійного програмного забезпечення, що використовується маркетологами і керівниками підприємства з метою автоматизації функцій управління та прийняття управлінських рішень.

Функціональне середовище ІСМ дозволяє реалізувати різноманітні інформаційні технології маркетингу. Серед найбільш популярних видів, які використовуються на підприємствах, можна відмітити такі:

- інформаційні технології маркетингу інтегрованих корпоративних систем управління підприємствами;
- інформаційні технології маркетингу спеціалізованих програм маркетингового планування.

Інформаційні технології маркетингу, які реалізуються в ІСМ корпоративних систем управління підприємств, дозволяють маркетологам використовувати інформацію щодо проведення маркетингових досліджень ринку; маркетингового прогнозування і моделювання; розробки нових товарів; управління попитом та замовленням споживачів, а також оцінки ефективності маркетингової діяльності.

Інформаційні технології маркетингу, які застосовуються у спеціалізованих програмах маркетингового планування ІСМ, ви-

користовуються більшою частиною на малих і середніх підприємствах та забезпечують високу обробку маркетингових інформаційних потоків, підвищують продуктивність праці маркетологів в умовах зростання прозорості їх роботи, а також формують зручне електронне середовище для бізнес-процесів.

Управління ІСМ на підприємстві здійснюється на основі застосування інформаційних технологій та обумовлює формування маркетингового інформаційного потенціалу. Інформаційний потенціал ІСМ активно використовується маркетологами для прийняття управлінських рішень в залежності від впливу зовнішніх або внутрішніх чинників оточуючого середовища.

Проведений аналіз стану управління ІСМ провідних українських компаній, які працюють в галузі виробництва молочної, кондитерської, пиво-безалкогольної та тютюнової продукції, показав, що фахівці-практики намагаються оптимізувати управління маркетинговою діяльністю на основі використання інтегрованих корпоративних систем та програмного забезпечення таких видів як: Oracle E-Business Suite, Oracle JD Edwards Enterprise One, Microsoft Business Solutions, SAP Business One та SAP Business Suite.

На середніх та малих підприємствах вищезазначених галузей харчової промисловості електронне керування маркетингом здійснюється на базі використання автономних видів програмного забезпечення, таких як «БЕСТ-маркетинг», Marketing Expert, Fin Expert-маркетинг, «Галактика-маркетинг» та ін. Програмне забезпечення цих систем дозволяє маркетологам реалізувати виконання завдань щодо проведення аналізу ринку, товарного ринку, аналізу ризиків та оцінки ефективності маркетингу. Для цього в електронних ІСМ використовують специфічні маркетингові методи і моделі, а саме: сегментації ринку; Portfolio-аналіз; SWOT-аналіз; GAP-аналіз; моделі стратегій Ансоффа, бюджетування та ін.

У процесі підтримки роботи ІСМ широко застосовуються інтернет-технології, які є важливими он-лайн-каналами функціонування електронного маркетингового бізнес-середовища. На базі інтернет-технологій маркетологи використовують банерну, контекстну рекламу, брендинг, організують PR-кампанії, Web-просування товарів [2].

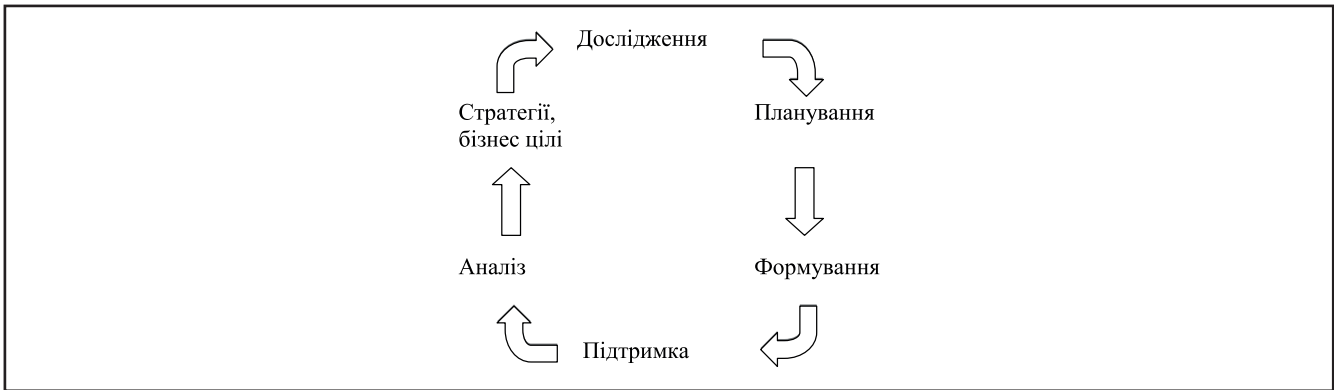
У ході аналізу було виявлено, що в процесі використання ІСМ фахівці підприємств більше орієнтовані на накопичення та обробку маркетингової інформації, а також реалізацію маркетингових планів.

Результати проведеного аналітичного дослідження показали, що негативними чинниками впливу на управління ІСМ є обмежені функціональні та програмні можливості ІСМ, які стримують:

- прогнозування бізнес-ситуацій на ринках;
- моделювання поведінки підприємства на ринках;
- швидке реагування на динамічні зміни ринкових ситуацій;
- забезпечення тісного зв'язку виконання маркетингових програм із бізнес-цілями та стратегіями розвитку підприємства.

Отже, вибір та впровадження ІСМ на підприємствах без урахування сучасних тенденцій технологічного розвитку ІСМ та стратегій розвитку самих підприємств призводить до того, що управління ІСМ не відповідає темпам розвитку ринкового середовища.

На нашу думку, особливості управлінської ідеології в сфері ІСМ відображаються в концептуальному підході: ІСМ повинні



Етапи управління ICM підприємства

сприяти забезпеченню конкурентної переваги підприємства на ринку і відповідати бізнес-цілям та стратегіям розвитку підприємства.

З точки зору визначеного підходу процес управління ICM можна розглядати як систему основних етапів діяльності (див. рис.).

Стратегії та бізнес цілі розвитку підприємства визначають особливості початкового етапу управління ICM. Тут управління ICM фокусується на визначенні таких типів ICM, які будуть економічно доцільними та сприятимуть організації нових послуг для споживачів, впровадженню нових видів продукції, створювати нові умови для інтеграції інформаційних ресурсів з метою підвищення ефективності ведення бізнесу.

Стратегічна орієнтованість у процесі обґрунтування типу ICM здійснюється за принципом мінімізації співвідношення «ціна/якість» з урахуванням безперервного стрімкого науково-технічного розвитку інформаційних систем і технологій. Світова практика підтверджує той факт, що спрямування інвестицій на підтримку нових електронних інформаційних технологій маркетингу є ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринках [1].

Для успішної бізнесової діяльності підприємствам виходячи зі стратегій та цілей бізнесу бажано здійснювати обґрунтування нових електронних комп'ютерних інфраструктур.

У зв'язку з цим наступний етап управління ICM обумовлює проведення комплексного дослідження стану та перспектив розвитку інфраструктури комп'ютерних інформаційних систем підприємства та визначення місця ICM у цій структурі.

На етапі планування в управлінні ICM виконуються роботи щодо оцінки оптимальних співвідношень комп'ютерних, телекомунікаційних, мережевих, інформаційних та програмних видів ресурсів з урахуванням поточних та перспективних маркетингових інформаційних потреб за напрямками розвитку бізнесу підприємства.

Етап формування в управлінні ICM обумовлює впровадження обґрунтованих видів програмного забезпечення, комп'ютерної техніки, комп'ютерних мереж, інформаційних та інтернет-технологій, маркетингових інформаційних баз, банків даних та баз знань, які задовольняють методи ведення бізнесу на підприємстві та сприяють підвищенню його ефективності.

На етапі підтримки в управлінні ICM проводяться заходи щодо забезпечення безперебійної роботи ICM, а також накопичується інформація про позитивні та негативні ситуації роботи ICM. Ведення спеціальної документації в ході функ-

ціонування ICM та постійний аналіз отриманої інформації здійснюється як маркетологами, так і співробітниками відділу інформаційних технологій підприємства, який є головним координатором управлінських процесів ICM.

На етапі аналізу в управлінні ICM виконується аналітична робота щодо оцінки результатів функціонування ICM за системою критеріїв (продуктивність, надійність, зручність використання) та визначення рівня ефективності роботи ICM з подальшим обґрунтуванням шляхів вдосконалення роботи ICM.

Отже, дотримання вищезазначених положень щодо управління ICM потенційно сприятиме оперативному реагуванню підприємства на виклики і потреби ринкового середовища.

Висновки

Динамічні зміни ринкового бізнес-середовища, світовий рівень технологічного розвитку інформаційних систем і технологій маркетингової діяльності, а також політика стратегічного розвитку підприємств обумовлюють необхідність пошуку сучасних підходів щодо ефективного управління ICM на підприємстві.

Успішна бізнесова діяльність підприємства в ринковій системі залежить від рівня оперативності його реакції на зміни в ринковому середовищі та досягнутих позицій у конкурентній боротьбі.

Суттєвою підтримкою в цій діяльності є здійснення ефективного управління інформаційними системами і технологіями маркетингу, які є потужним інформаційним джерелом і можуть бути виокремлені для керуючого впливу поведінки підприємства на ринку.

За результатами проведеного дослідження можна зазначити наступне.

Управління ICM підприємства на основі запропонованого підходу стратегічно-цільового призначення ICM сприятиме досягненню визначених бізнес-цілей та реалізації програм стратегічного розвитку підприємства.

Конкуренти та підприємство часто знаходяться в одному інформаційному полі, тому вдосконалення управління ICM на підприємстві формуватиме його інформаційні переваги та посилюватиме конкурентні позиції на ринку.

Здійснення управління ICM на підприємстві, яке є стратегічно орієнтованим, створює умови для інвестування і постійного розвитку інфраструктури комп'ютерних інформаційних систем, що в кінцевому результаті потенційно сприяє формуванню нових напрямів бізнесової діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е. – М.: Из-во ЭКСМО, 2006. – 450 с.
2. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу. – К.: Наукова думка, 2009. – 196 с.
3. Новаківський І.І. Інформаційні системи у менеджменті: системний підхід / І.І. Новаківський, І.І. Грибик. – Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2012. – 258 с.
4. Оліфіров О.В. Інформаційні системи і технології підприємства / О.В. Оліфіров, Н.М. Спіцина, Т.В. Шабельник. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 321 с.
5. Оксанич А.П. Інформаційні системи і технології в маркетингу / А.П. Оксанич, В.Р. Петренко, О.П. Костенко. – К.: Професіонал, 2008. – 320 с.
6. Паршина О.А. Інформаційні системи і технології в менеджменті / О.А. Паршина, В.М. Косарев, Ю.І. Паршин. – Д.: Дніпроп. Ун-т ім. А. Нобеля, 2012. – 310 с.
7. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – К.: КНЕУ, 2011. – 251 с.
8. Чайковська М.П. Інформаційні системи в менеджменті / М.П. Чайковська. – Одеса: Астропринт, 2010. – 253 с.

М.О. ДУДА,

здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Використання таблиць «витрати-випуск» (міжгалузевий баланс) для аналізу структури і тенденцій розвитку економіки

У статті розглядаються методичні питання по використанню таблиць «витрати-випуск» (міжгалузевий баланс) з метою проведення аналізу структури та дослідження тенденцій розвитку економіки.

Ключові слова: таблиці «витрати-випуск» (міжгалузевий баланс) (ТБВ), вид економічної діяльності (ВЕД), валовий внутрішній продукт (ВВП), структура, структурні зрушення.

М.А. ДУДА,

здобувач, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

Использование таблиц «затраты-выпуск» (межотраслевой баланс) для анализа структуры и тенденций развития экономики

В статье рассматриваются методические вопросы по использованию таблиц «затраты-выпуск» (межотраслевой баланс) с целью проведения анализа структуры и исследования тенденций развития экономики.

Ключевые слова: таблицы «затраты-выпуск» (межотраслевой баланс) (ТБВ), виды экономической деятельности (ВЕД), валовой внутренний продукт (ВВП), структура, структурные сдвиги.

M.O. DUDA,

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

Using tables «input-output» (interbranch balance) for analyzing the structure and tendencies of the economy development

The article covers the methodical questions on the usage of tables «input-output» (interbranch balance) in order to analyze the structure and key trends of the economy development.

Keywords: tables input-output (interbranch balance) (TIO), economic activity (EA), gross domestic product (GDP), structure, structural changes.

Постановка проблеми. Методологія розроблення та використання таблиць «витрати-випуск» дозволяє аналізувати економічний розвиток у поєднанні процесів виробництва, розподілу по доходах і кінцевого використання ВВП і на цій основі оцінювати структурні параметри соціально-економічного розвитку. Метод таблиць «витрати-випуск» дозволяє моделювати економічний розвиток з одночасним урахуванням багатьох структурних параметрів економіки. Разом із тим практичні і методичні аспекти представлення структурних зрушень при прогнозуванні на середньострокову перспективу з урахуванням сценарних умов і потенційно можливих структурних змін потребує деталізації і подальшого розвитку. Інформаційно-методичні можливості таблиць «витрати-випуск» використовуються при аналізі і прогнозуванні структурних змін недостатньо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми здійснення структурних перетворень знайшли досить детально висвітлення в економічній літературі, зокрема відобра-

жені в працях відомих американських та західноєвропейських вчених Р. Солоу, М. Портера, Дж. Сакса, К. Кларка, Д. Белла, Р. Ееринг, Л. Клейн, Н. Гранендонк, вітчизняних вчених – В. Беседіна, В. Гейця, О. Ємельянова, Б. Кваснюка, І. Манцурова, М. Меламеда, І. Крючкової, В. Кононенка, Б. Щукина та ін.

Разом із тим практичні і методичні аспекти використання методу при прогнозуванні на середньострокову перспективу з урахуванням сценарних напрямів економічної політики потребує деталізації і подальшого розвитку. В цій сфері наукові розробки мають фрагментарний характер, бракує комплексних досліджень з організаційного, правового, фінансового, інформаційного забезпечення. Це свідчить про актуальність дослідження щодо методичних аспектів використання моделі «витрати-випуск» в макроекономічному структурному аналізі. Мають бути запропоновані більш точні і досконалі методи обчислення величини структурних зрушень, оцінки ступеня структурної збалансованості економіки. в тому числі щодо її ресурсного розрізу.

Метою статті є розгляд інформаційних та методичних засад проведення макроекономічного структурного аналізу розвитку економіки країни на основі даних таблиць «витрати–випуск», які є складовою частиною системи національних рахунків.

Виклад основного матеріалу. Таблиці «витрати–випуск» (міжгалузевий баланс виробництва й розподілу продукції) використовуються при детальному дослідженні міжгалузевої структури економіки, матеріальних потоків між галузями, структури доходів і структури кінцевого споживання, дозволяють проводити варіантні розрахунки темпів, пропорцій і «галузевої» (по видам діяльності) структури розвитку економіки в прогнозованому періоді.

Матрична модель «витрати–випуск» відбиває наскрізний рух матеріальних і фінансових ресурсів від виробництва товарів та послуг до формування доходів та їх кінцевого використання і дає можливість дослідити зміни у структурі цих потоків, а також їх взаємну збалансованість.

Удосконалення структури економіки країни вимагає розроблення методів виміру структурних зрушень. Швидкість, інтенсивність таких зрушень залежить від цілого комплексу економічних чинників і змінюється в різні періоди.

Таблиці «витрати–випуск» ТВВ включають у себе додатково значну кількість уніфікованих показників, які доцільно та зручно використовувати для цілей аналізу структури та тенденцій розвитку економіки.

Окрім короткострокового аналізу динаміки структурних зрушень, важливу інформацію для комплексного аналізу розвитку економіки містять звітні ТВВ за досить тривалий період часу (7–10 років), упродовж якого можуть відбуватися зміни в технології, економіці та організації виробництва. При цьому ТВВ може надзвичайно ефективно використовуватись для вивчення структурних зрушень в економіці, що відбуваються на рівні окремих ВЕД під впливом змін у технології виробництва та кінцевих потреб споживачів. Формальні методи аналізу даних зрушень та змін, що базуються на даних ТВВ, випливають з двох основних передумов:

– по–перше, зміни технічних умов виробництва, що, звичайно, розуміються як «заміна технологій» (або в термінах ТВВ – заміна структури витрат), в окремих ВЕД або їх групуваннях не спричиняють зміни в технології інших видів. В даному випадку, щоб одержати відповідь на запитання про значення технологічних змін, наприклад у машинобудуванні, для результатів виробництва по економіці в цілому за деякий період, у матриці коефіцієнтів прямих витрат на кінець періоду («нова» технологія) стовбець машинобудування замінюється на відповідний йому з матриці на початок періоду («стара» технологія), здійснюється розв'язання отриманої системи рівнянь ТВВ, та результати порівнюються з показниками, що відповідають «новій» технології;

– по–друге, припускається, що структура прямих витрат автономна стосовно результату функціонування економіки – кінцевого використання. Тому в процесі аналізу допустимими вважаються ситуації, коли виробництво продукту кінцевого використання, що відповідає за обсягом та структурою кінцю періоду, можливе за допомогою «старої» технології в усіх ВЕД, і навпаки. При цьому розбіжності між дійсними потребами і структурою кінцевого використання, що враховується в рівнянні, до уваги не беруться.

Отже, ми будемо виходити з припущення про реальне виконання умов зазначеної порівняльності ТВВ різних років, у зв'язку з чим для вивчення не окремо взятих параметрів кожної таблиці, а для дослідження тенденцій їх змін у динаміці можуть бути запропоновані формули:

$$X_t = (E - A_t)^{-1} Y_t \quad (1)$$

$$\bar{X} = (E - A_k)^{-1} Y_t \quad (2)$$

$$\tilde{X} = (E - A_t^k)^{-1} Y_t \quad (3)$$

$$\hat{X} = (E - A_t)^{-1} Y_t^k \quad (4)$$

де t – індекс року, що відповідає «новій» технології;

k – індекс року, що відповідає «старій» технології;

A_k, A_t – матриці коефіцієнтів прямих витрат для року k та року t ;

X_t – вектор дійсного валового випуску в році t ;

\bar{X} – вектор умовного валового випуску року t , отриманий при кінцевому використанні року t і матриці A_k ;

\tilde{X} – вектор умовних валових випусків, отриманий при кінцевому використанні року t і матриці A_t , у якій стовбець (група стовбців) замінений на стовбець (групу стовбців) із матриці A_k ;

\hat{X} – вектор умовних валових випусків, отриманий при матриці A_t і кінцевому використанні року t , прийнятому в структурі року k ;

Y_t – вектор кінцевого використання року t ;

Y_t^k – умовний обсяг кінцевого використання, рівний за обсягом кінцевому використанню року t , але взятий у структурі кінцевого використання року k ;

A_t^k – матриця A_t , в якій стовбець (група стовбців) замінений на стовбець (групу стовбців) із матриці A_k .

Розрахунки за формулами (1–10) дають можливість кількісно оцінити міру впливу техніко–технологічних змін у виробництві на зміну вектора валових випусків продукції та потреби економіки в поточних витратах. Отримані в результаті проведення розрахунків за даними формулами показники можуть піддаватись подальшому узагальнюючому аналізу на основі застосування до них наведених вище інтегральних характеристик – $M; P; S; P_{cp}; M_{cp}$.

Крім перерахованих вище підходів до аналізу структури та тенденцій розвитку економіки, із використанням звітних ТВВ, у нашому дослідженні ТВВ може бути також використана для вирішення низки інших конкретних завдань, а саме:

- аналізу структури проміжного споживання;
- визначення величини та структури проміжного попиту;
- аналізу процесу формування ВВП за ВЕД;
- розрахунку питомої ваги валового випуску та ВВП за ВЕД у випуску продукції та послуг;
- зіставлення показника валового випуску з іншими показниками, наприклад, з ВВП (питома вага даного показника у валовому випуску дає уявлення про результативність виробництва окремих ВЕД);
- розрахунку структури кінцевого використання за ВЕД;
- порівняльного аналізу показників ефективності функціонування ВЕД;
- розрахунку питомої ваги імпорту та експорту за ВЕД;
- аналізу технологій на основі коефіцієнтів прямих витрат продукції.

Розглянемо наступні підходи, які дозволяють сформулювати науково обґрунтовані висновки про хід та результативність

процесу відтворення та використати їх для комплексу аналітичних досліджень.

Першим блоком показників є дані, обраховані на базі квадрантного підходу до аналізу ТВВ.

Так, використовуючи показники I квадранта ТВВ, можна провести аналіз структури проміжного споживання ВЕД. У даному випадку проміжне споживання галузей приймається за одиницю та визначається питома вага продукції окремих ВЕД у проміжному споживанні.

Так, наприклад, для ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції» рівняння буде мати вигляд:

$$IC^X = \frac{x_{ij}^X}{\sum_{j=1}^n x_{ij}^X}, \quad (5)$$

де IC^X – питома вага продукції ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції» у проміжному споживанні;

x_{ij}^X – витрати продукції видів діяльності на виробництво продукції ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції»;

$\sum_{j=1}^n x_{ij}^X$ – витрати продукції усіх ВЕД на виробництво продукції ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції».

При проведенні аналізу даних I квадранта ТВВ по строках можна обрахувати величину та структуру проміжного попиту у розрізі його галузевої номенклатури, тобто величину та структуру продукції ВЕД, яка була використана на виробничі потреби в економіці. У цьому випадку проміжний попит приймається за одиницю та розраховується питома вага продукції певного ВЕД, яка була використана на виробничі потреби в інших ВЕД.

Як і в (5), наведемо рівняння для ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції»:

$$ID^X = \frac{x_{ij}^X}{\sum_{i=1}^n x_{ij}^X} \quad (6)$$

де ID^X – питома вага продукції ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції», яка була використана на виробничі потреби в інших ВЕД;

x_{ij}^X – витрати продукції ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції» на виробництво продукції інших ВЕД;

$\sum_{i=1}^n x_{ij}^X$ – витрати продукції ВЕД «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції» на виробництво продукції усіх інших ВЕД.

Далі розглянемо аналітичні можливості показників, представлених у III квадранті ТВВ. На основі даних показників можна провести аналіз ВВП як по економіці в цілому, так і за окремими ВЕД. Для показника по економіці в цілому розрахунок проводиться за наступним рівнянням:

$$\gamma_{GDP} = \frac{GDP}{TIO} \quad (7)$$

де γ_{GDP} – питома вага ВВП у валовому випуску;

GDP – ВВП по економіці в цілому;

TIO – валовий випуску по економіці в цілому.

За аналогічною схемою можна розрахувати питому вагу ВВП у валовому випуску будь-якого з представлених у ТВВ ВЕД.

Для розрахунку питомої ваги валового випуску певного ВЕД у валовому випуску по економіці в цілому використовується наступне рівняння:

$$\gamma_{TIO_j} = \frac{TIO_j}{\sum_{j=1}^n TIO_j} \quad (8)$$

де γ_{TIO_j} – питома вага валового випуску j -го ВЕД у валовому випуску по економіці в цілому;

TIO_j – валовий випуск j -го ВЕД;

$\sum_{j=1}^n TIO_j$ – валовий випуск по економіці в цілому.

Необхідно зауважити, що даний показник є досить важливим для цілей аналізу структури та тенденцій розвитку економіки, оскільки динаміка зазначеного показника відбиває зміну структури економіки за ВЕД.

Наступною складовою частиною ТВВ, яку ми будемо використовувати для розрахунків, є II квадрант ТВВ. Дані II квадранту дають можливість розрахувати структуру кінцевого використання ресурсів та послуг як по економіці в цілому так і за ВЕД. Розрахунок для показника по економіці в цілому з метою визначення структури використання продукції проводиться за рівнянням:

$$\gamma_{IC} = \frac{IC}{FC} \quad (9)$$

де γ_{IC} – питома вага проміжного попиту;

IC – проміжний попит по економіці в цілому;

FC – кінцеве використання по економіці в цілому.

Аналогічним чином обраховується кожний складовий елемент кінцевого використання (витрати на кінцеве споживання домашніх господарств; некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства (НООДГ); сектору загального державного управління (ЗДУ); валового нагромадження основного капіталу (ВНОК); експорт).

Додатковим блоком розрахункових показників, які можна використовувати для аналізу структури та тенденцій розвитку економіки, є дані, розраховані на базі звітних ТВВ з доповненням їх показниками із інших статистичних джерел: середньорічна кількість найманих працівників за ВЕД та вартість основних засобів. За допомогою поєднання зазначених даних можна обрахувати показники ефективності функціонування ВЕД та економіки в цілому, такі як фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, трудомісткість, продуктивність праці, а також зарплатомісткість.

Зазначені показники можна умовно поділити на показники ефективності живої та уречевленої праці.

Група показників, обрахованих як співвідношення результатів виробничої діяльності та кількості працівників або витрат праці, характеризує ефективність використання живої праці. До таких показників відносяться: продуктивність праці, трудомісткість, зарплатомісткість.

Група показників ефективності використання ресурсів характеризує ефективність використання витрат уречевленої праці: фондовіддача, фондомісткість, матеріаломісткість.

Зауважимо, що було взято до уваги припущення, що продуктивність праці дорівнює добутку показників фондоозброєності та фондовіддачі.

Фондовіддача визначається як співвідношення виручки від реалізації продукції (валового випуску) та середньорічної вартості основних засобів.

Фондомісткість – обернений показник до фондовіддачі.

Фондоозброєність – показник, який характеризує оснащеність працівників підприємств, або на макрорівні – ВЕД,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

основними виробничими засобами. Даний показник визначається як співвідношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до середньорічної кількості працівників.

Трудомісткість характеризується як витрати живої праці на виробництво одиниці продукції або одиниці послуг. Тобто це відношення середньорічної кількості працівників до валового випуску продукції (зворотний показник – продуктивність праці).

Матеріалоемність – показник витрати ресурсів на виробництво певної продукції. Визначається співвідношенням величин міжгалузевих потоків продукції за кожним ВЕД та величини всіх задіяних ресурсів, включаючи імпорт.

Співвідношення оплати праці найманих працівників та ВВП характеризує зарплатомісткість одиниці кінцевого результату.

Якщо розглянути зазначені показники в контексті ТВВ, отримуємо рівняння:

- фондовіддача j -го ВЕД:

$$\phi_{oj} = \frac{X_j}{f_j} \quad (10)$$

де ϕ_{oj} – фондовіддача j -го ВЕД;

X_j – валовий випуск j -го ВЕД;

f_j – середньорічна вартість основних засобів j -го ВЕД;

- фондомісткість j -го ВЕД:

$$\phi_{ej} = \frac{f_j}{X_j} \quad (11)$$

де ϕ_{ej} – фондомісткість j -го ВЕД;

- фондоозброєність j -го ВЕД:

$$\phi_{bj} = \frac{f_j}{q_j} \quad (12)$$

де ϕ_{bj} – фондоозброєність j -го ВЕД;

q_j – середньорічна кількість працівників j -го ВЕД;

- трудомісткість j -го ВЕД:

$$L_{ej} = \frac{q_j}{X_j} \quad (13)$$

де L_{ej} – трудомісткість j -го ВЕД;

- продуктивність праці j -го ВЕД:

$$P_j = \frac{X_j}{q_j} \quad (14)$$

де P_j – продуктивність праці j -го ВЕД;

- зарплатомісткість j -го ВЕД:

$$S_j = \frac{t_j}{GDP_j} \quad (15)$$

де S_j – зарплатомісткість j -го ВЕД;

t_j – оплата праці найманих працівників j -го ВЕД;

GDP_j – ВВП j -го ВЕД.

Крім перерахованих вище підходів на базі звітних ТВВ, окремим блоком показників, які доцільно використовувати для аналізу структури та тенденцій розвитку економіки, є дані, розраховані з використанням звітних коефіцієнтів прямих витрат. Для показників даного блоку порівняльний аналіз зміни коефіцієнтів прямих витрат за ВЕД проводиться

на основі аналізу динаміки (зміни) даних показників у часі. У розрахунку використовується рівняння:

$$\delta_t = \frac{a_{ij}^t - a_{ij}^{t-1}}{a_{ij}^{t-1}} \quad (16)$$

де δ_t – зміна коефіцієнтів прямих витрат;

a_{ij}^t – коефіцієнт прямих витрати i -го ВЕД на виробництво одиниці продукції j -го ВЕД у періоді t ;

де a_{ij}^{t-1} – коефіцієнт прямих витрати i -го ВЕД на виробництво одиниці продукції j -го ВЕД у періоді t .

Окрім того, процеси в економіці, пов'язані із реструктуризацією секторів та формуванням нових сегментів ринку товарів і послуг, обумовлюють зміни у структурі попиту на матеріально-технічні, інвестиційні та трудові ресурси. Дані процеси також можна виміряти та дослідити ефект зрушень у структурі за допомогою зіставлення даних ТВВ.

Як відомо, у рамках ТВВ співвідношення показників валової та кінцевої продукції представлено у вигляді такого рівняння:

$$X_t = (E - A_t)^{-1} Y_t \quad (17)$$

де A_t – квадратна матриця коефіцієнтів прямих витрат року t ;

X_t – випуск i -го ВЕД у році t ;

Y_t – кінцева продукція i -го ВЕД у році t .

Конкретизація даного співвідношення в розрізі ВЕД дозволяє оцінити зміну валового випуску залежно від структурних зрушень у виробництві кінцевої продукції та характеру міжгалузевих пропорцій. Розрахунки можна проводити за таким рівнянням:

$$X_t - X_{t-1} = [(E - A_t)^{-1} - (E - A_{t-1})^{-1}] Y_t + [(E - A_{t-1})^{-1} (Y_t - Y_{t-1})] \quad (18)$$

Приріст валової продукції представлений у рівнянні (23) у вигляді суми двох доданків, перший з яких характеризує вплив технологічних змін, виражених через коефіцієнти питомої матеріалоемності, на зміну обсягів валової продукції за певний інтервал часу, а другий – зміну обсягу та структури кінцевого продукту.

Перший доданок з рівняння (23) можна перетворити у вигляді, який дозволяє в явному вигляді оцінити, по-перше, зміни у валовому випуску певного ВЕД, викликані зрушеннями у міжгалузевих пропорціях між усіма ВЕД матеріального виробництва, і по-друге, вплив технологічних зрушень у виробництві певного ВЕД на динаміку валової продукції інших ВЕД.

У практичних розрахунках при використанні кінцевих приростів технологічних коефіцієнтів співвідношення (23) приводиться до такого вигляду:

$$B_{kl(t)} - B_{kl(t-1)} = B_{kl(t-1)} [a_{ij(t)} - a_{ij(t-1)}] B_{jl(t)}, \quad (19)$$

або

$$B_t - B_{t-1} = B_{t-1} \Delta A B_t \quad (20)$$

де B_{t-1} та B_t – матриці коефіцієнтів повних витрат року $(t-1)$ та t ;

$\Delta A = A_t - A_{t-1}$ – матриця змін коефіцієнтів прямих витрат.

Тоді перший доданок з рівняння (23) прийме такий вигляд:

$$[(E - A_t)^{-1} - (E - A_{t-1})^{-1}] Y_t = [B_{t-1} \Delta A B_t] Y_t \quad (21)$$

Послідовним перемноженням матриць B_{t-1} , ΔA , B_t та вектора кінцевої продукції Y_t отримуємо набір з n векторів, представлений у вигляді міжгалузевої таблиці. Підсумок по рядках елементів побудованої таблиці дає оцінку сумарного вкладу змін у технологічних коефіцієнтах усіх ВЕД у приріст

валової продукції конкретного ВЕД, а підсумок за стовпцем – внесок змін технології даного ВЕД в динаміку ВВП.

Другий додаток у рівнянні (23) дозволяє оцінити внесок змін обсягу та структури кінцевого попиту в динаміку валового випуску ВЕД та ВВП. При цьому показник кінцевого попиту може бути конкретизований за елементами функціонального використання (кінцеве споживання домогосподарств, експорт, імпорт).

Висновки

1. Прогресивні структурні зрушення в економіці дозволяють вирішувати макроекономічні завдання з мінімізацією витрат фінансово-інвестиційних ресурсів і максимальними ефектами для зростання ВВП. Сучасним інформаційно-методичним апаратом дослідження впливу структурних чинників, у тому числі міжгалузевої структури на обсяги економіки є таблиці «витрати–випуск» у складі СНР, які поки що використовуються у фактично діючих цінах кожного року. Для переходу до аналізу міжгалузевих структурних зрушень в порівняних цінах потрібні перерахунки звітних таблиць «витрати–випуск» у базові ціни одного року. Тоді структурний аналіз буде проводитись без впливу цінових змін та відобразить реальні зміни міжгалузевих пропорцій.

2. Модель таблиць «витрати–випуск» є ефективним аналітичним інструментом вивчення системи міжгалузевих взаємозв'язків, що склалися в економіці на рік складання балансу, а також структурних змін, що сталися в національній економіці за роки міжбалансового періоду. Дослідження структурних змін, своєю чергою, передбачає проведення спеціального аналізу показників принаймні двох таблиць «витрати – випуск» крайніх років дослідженого періоду.

3. Зрушення у структурі випуску товарів і послуг галузей економіки можуть відбуватися під впливом трьох основних чинників:

1) у результаті зміни технології виробництва, що визначає структуру виробничих витрат;

2) у результаті зміни галузевої і функціональної структури кінцевого використання випуску товарів і послуг;

3) у результаті коливань в співвідношеннях цін на продукцію різних ВЕД економіки.

4. Для виявлення реальних змін у структурі економіки, вільні від впливу цінового чинника, останній має бути з аналізу виключений. З цією метою показники таблиць «витрати–випуск», на базі яких здійснюється дослідження структурних зрушень в економіці, переводяться в постійні ціни. В деяких країнах розробка офіційних звітних балансів супроводжується складанням таблиць «витрати–випуск» у постійних цінах, що істотно спрощує проведення подальших обчислень.

5. Структурний аналіз макропараметрів на основі ТВВ доцільно проводити по трьох сферах аналізу:

– зміни в міжгалузевій структурі випуску та ВВП.

– структура міжгалузевих потоків товарів і послуг (проміжне споживання в валовому випуску, енергоємність, інвестиційність валового випуску, частка сільського господарства і промисловості, рівень орієнтації економіки на зовнішній по-

пит (частка експорту), паливоємність, електроємність валового випуску, залежність від імпорту).

– структура кінцевого споживання – частка споживання домашніх господарств (кінцевий споживчий попит), частка державного споживання, порівняння споживання домашніх господарств з доходами від оплати праці найманих працівників, частка валового нагромадження; відтворювальні пропорції економіки: частка валового нагромадження основного капіталу, порівняння їх з валовим прибутком, порівняння обсягів нагромадження основного капіталу і обсягів продукції власних галузей інвестиційного комплексу; порівняння коефіцієнтів прямих і повних матеріальних витрат, виділення галузей з найбільшими обсягами внутрішнього споживання продукції і галузей з орієнтацією на кінцевого споживача, галузей з найбільшою часткою енергоспоживання на одиницю продукції.

Список використаних джерел

1. Беседін В.Ф., Циганюк А.В. Аналіз і прогнозування структурних зрушень в основних агрегатах ВВП / В.Ф. Беседін, А.В. Циганюк // Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми. [колективна монографія; за ред. д-ра екон. наук. М.М. Якубовського]. – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, 2005. – С. 32–43.

2. Беседін В.Ф. Циганюк А.В. Моделювання структурних зрушень в економіці держави / В.Ф. Беседін, А.В. Циганюк // Тенденції і пропорції розвитку економіки України. [колективна монографія; за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: НДЕІ, 2005. – С. 39–53.

3. Біла С. Державне регулювання галузевої структури економіки України / С. Біла // Економіка України. – 2001. – №5. – С. 30–39.

4. Емельянов А.С. Прогнозирование показателей с помощью моделей / А.С. Емельянов, В.Ф. Беседин, И.К. Бондарь. – К.: Наукова думка, 1984. – 316 с.

5. Кваснюк Б.Е. Структурна перебудова економіки та її ресурси / Б. Кваснюк // Економіка України. – 2003. – №11. – С. 18–28.

6. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж.М. Кейнс [пер. з англ.] М.: Экономика, 1993. – 541 с.

7. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. / Дж. Б. Кларк. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.

8. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / І.В. Крючкова. – К.: «Наукова думка», 2004. – 317 с.

9. Леонтьев В. Межотраслевая экономика [пер. з англ.] – М.: Экономика, 1997. – 477 с.

10. Меламед М. Відтворювальна структура ВВП та її вплив на економічний розвиток України / М. Меламед // Вісник НБУ. – №12. – 2005. – С. 8–18.

11. Механізм структурних зрушень в економіці України (монографія) / В.І. Кононенко, О.О. Веклич, Л.М. Шабліста та ін.: відпов. ред. д.е.н. В.І. Кононенко. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2002. – 288 с.

12. Тимберген Я. (Совместно с Босс Х.) Математические модели экономического роста / Я. Тимберген; [под ред. М.М. Голанского. Вступ ст. А.Д. Смирнова, С.С. Шаталина]. – М.: Прогрес, 1967. – 174 с.

13. Щукін Б.М. Методологія прогнозування ВВП як результату та ресурсу економіки / Б.М. Щукін // Економіка України: Інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку. [колективна монографія за ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка]. – К.: НДЕІ – 2006. – С. 139–149.

Фіскальна ефективність управління податковим боргом у сфері прямого оподаткування

У статті розкрито сутність податкового боргу, проаналізовано існуючі дисбаланси у структурі заборгованості прямих податків. Здійснено оцінку фіскальної ефективності управління податковим боргом у розрізі прямих податків. За результатами проведеного аналізу показників фіскальної ефективності управління податковим боргом встановлено, що в період економічної кризи та посткризовий період управління податковим боргом було фіскально неефективним. Визначено розмір втрат фіскальної ефективності прямих податків унаслідок неефективного управління податковим боргом.

Ключові слова: податковий борг, податкова заборгованість, прямі податки, фіскальна ефективність, витрати бюджету.

Фискальная эффективность управления налоговым долгом в сфере прямого налогообложения

В статье раскрыта суть налогового долга, проанализированы существующие дисбалансы в структуре задолженности прямых налогов. Осуществлена оценка фискальной эффективности управления налоговым долгом в разрезе прямых налогов. По результатам проведенного анализа показателей фискальной эффективности управления налоговым долгом установлено, что в период экономического кризиса и посткризисный период управление налоговым долгом было фискально неэффективным. Определен размер потерь фискальной эффективности прямых налогов в результате неэффективного управления налоговым долгом.

Ключевые слова: налоговый долг, налоговая задолженность, прямые налоги, фискальная эффективность, расходы бюджета.

Fiscal management efficiency of tax debt in direct taxation

The article describes meaning of tax debts, analyzes imbalances in the structure of tax debts in direct taxation. The fiscal management efficiency of tax debt in direct taxation has been rated. The results of the fiscal management efficiency of tax debt in direct taxation ascertain that the fiscal management of tax debt in direct taxation has not been effective in the periods of economic crisis and post-crisis. The loss of the ineffective fiscal management of tax debt in direct taxation has been defined.

Keywords: tax debt, tax arrears, direct taxes, fiscal efficiency, budget expenditures.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення повноти та своєчасності акумуляції податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів залишається актуальною для України протягом усього періоду незалежності та набуває особливого значення в умовах спаду виробництва, посилення фінансової нестабільності, кризи неплатежів, зростання залежності від зовнішніх джерел фінансування. Це вимагає від фіскальних органів покращення управління податковим боргом та недопущення його подальшого нарощування. Податкова заборгованість негативно впливає на стабільність та рівномірність надходження податків, знижує їхню фіскальну ефективність. Зважаючи на негативний вплив податкового боргу на формування податкових надходжень, існує необхідність дослідження цієї проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Істотний внесок у розвиток і вдосконалення теоретичних розробок і практичних рекомендацій побудови ефективної системи управління податковим боргом зроблено багатьма провідними вітчизняними науковцями: В.А. Валігурою, А.С. Веткінім, В.П. Вишневським, О.М. Десятнюк, О.А. Долгим, Ю.Б. Івановим, А.І. Крисоватим, В.М. Мельником, Д.Б. Соколовським, І.М. Тарановим, О.М. Тимченко та ін.

Відаючи належне доробку учених у цій сфері, слід зауважити, що недостатньо розкритими залишаються оцінка фіскальної ефективності управління податковим боргом та

втрати фіскальної ефективності прямих податків, що виникають за умови неефективного управління боргом.

Метою статті є здійснення оцінки фіскальної ефективності управління податковим боргом та визначення втрат фіскальної ефективності прямих податків.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 14.1.175. Податкового кодексу України податковий борг – сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений Кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [1]. Тобто виникнення податкового боргу зумовлюється наявністю та несвоечасною сплатою узгодженого грошового зобов'язання. Це відображає один з правових аспектів формування податкової заборгованості платників. Крім цього, податковий борг як багатоаспектне поняття слід розглядати в соціально-економічній, фінансовій та морально-етичній площинах. Оскільки відносини, що виникають у процесі оподаткування між платниками та державою, мають антагоністичний характер, добровільну сплату податків за будь-яких умов (незалежно від обсягу та якості отриманих суспільних благ) може гарантувати лише та частина платників, які мають високий рівень податкової культури, що спирається на морально-етичні принципи та усвідомлене виконання громадянського обов'язку.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Як соціально-економічне явище податкова заборгованість платників податків розглядається у тісному взаємозв'язку з економічною ситуацією в державі [2]. У період рецесії економіки зменшення податкових надходжень у доходах бюджетів зумовлюється не лише об'єктивним зменшенням доходів платників, а й поширенням девіантної поведінки на більше коло платників податків.

Податковий борг призводить до зниження фіскальної ефективності податків та звужує фінансові можливості держави щодо виконання своїх функцій, що негативно позначається на рівні фінансування соціальних і економічних програм, перешкоджає економічному зростанню.

Оскільки податковий борг є об'єктом податкового адміністрування, вітчизняні фіскальні органи на практиці поділяють податковий борг на типи і статуси. Такий поділ не є законодавчо закріпленим у Податковому кодексі України і є результатом оцінки стану правового регулювання щодо утвореного податкового боргу у платників податків та визначення ймовірності його погашення, здатністю фіскальних органів активно впливати на процес зменшення податкового боргу.

В Україні прийняті такі термінологічні позначення статусів та типів податкового боргу: інертний статус (фіскальні органи не застосовують ніяких заходів стягнення, крім вручення платнику податкових вимог, реєстрації податкової застави, опису заставленого майна та, як виключний випадок, арешту активів); дієвий статус (дії фіскальних органів приводять до зменшення податкового боргу). В дієвому статусі розрізняють активний, пасивний та безнадійний типи податкового боргу. Активний тип передбачає збереження можливостей застосування до боржника всіх стягнень, передбачених законодавством. Пасивний тип означає неможливість застосування до боржника заходів стягнення через об'єктивні причини: підготовка документів для ініціювання справи про банкрутство платника до прийняття ухвали суду про порушення справи про банкрутство; порушення провадження у справі про банкрутство прийняття рішення судом про при-

зупинення стягнення; підготовка документів для ініціювання справи про звернення стягнення боргу на майно платника (до прийняття відповідної ухвали суду); розшук платника-боржника; відсутність активів). Безнадійним податковий борг вважається в таких випадках: платник визнаний банкрутом і його активів недостатньо для задоволення вимог; платник – фізична особа у судовому порядку визнаний зниклим або померлим, а майна недостатньо для задоволення вимог; минули терміни позовної давності (при відсутності сум податкового боргу, стосовно яких граничний термін стягнення ще не настав); заборгованість виникла внаслідок форс-мажорних обставин; юридична особа визнана фіктивною. Також у складі активного статусу може окремо розглядатися борг до прийняття органом податкової служби рішення про відстрочку (розстрочку) на підставі затвердженої судом мирової угоди та податковий борг, за яким вже прийнято рішення про розстрочку (відстрочку) [3, с. 361].

Складовими процесу управління податковим боргом є збирання, систематизація та аналіз інформації про суми податкового боргу з метою прийняття адекватних управлінських рішень щодо заходів впливу на фіскальну поведінку платників податків, що сприятиме мінімізації обсягу податкового боргу та його негативного впливу, тому необхідне його детальне вивчення у практичній площині.

Статистичні дані свідчать про стабільно високі обсяги податкового боргу в Україні починаючи з періоду економічної кризи 2008–2009 років. Ця тенденція зберігається і в сучасних умовах (табл. 1). У структурі податкового боргу серед прямих податків найбільшу частку становить борг з податку на прибуток підприємств, його частка у середньому за період дослідження становить 26%, частка податкової заборгованості з інших прямих податків є значно меншою: 5,4% з плати за землю та 3,2% з податку на доходи фізичних осіб. Проте обсяг податкового боргу з податку на доходи фізичних осіб, зрісши стрибкоподібно у період 2009–2010 років, залишається практично незмінним, у той час як з плати за землю має

Таблиця 1. Податковий борг з окремих прямих податків та його структура за період 2003–2013 років

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Борг з податку на доходи фізичних осіб, млн. грн.	122,2	87,3	104,0	116	114,7	195,4	354,5	547,7	618,9	567,7	551,6
Частка боргу з податку на доходи фізичних осіб у структурі боргу, %	0,87	0,99	1,11	1,49	1,81	2,59	3,51	3,85	7,69	6,10	5,14
Борг з податку на прибуток підприємств, млн. грн.	4082	2409	2328	2334	2123	2000	2343	3864	1613	1911	2551
Частка боргу з податку на прибуток підприємств у структурі боргу, %	29,16	27,36	24,76	29,9	33,57	26,51	23,22	27,14	20,04	20,53	23,76
Борг з плати за землю, млн. грн.	519,5	250,4	239,5	204,8	173	270,1	588,6	741,7	726,8	971,2	1129,5
Частка боргу з плати за землю в структурі боргу, %	3,71	2,84	2,55	2,62	2,73	3,58	5,83	5,21	9,03	10,43	10,52
Податковий борг за податковими зобов'язаннями платників, млн. грн.	14001	8804	9402	7806	6324	7546	10089	14238	8047	9310	10736
Частка боргу за податковими зобов'язаннями платників, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Розраховано на основі [4].

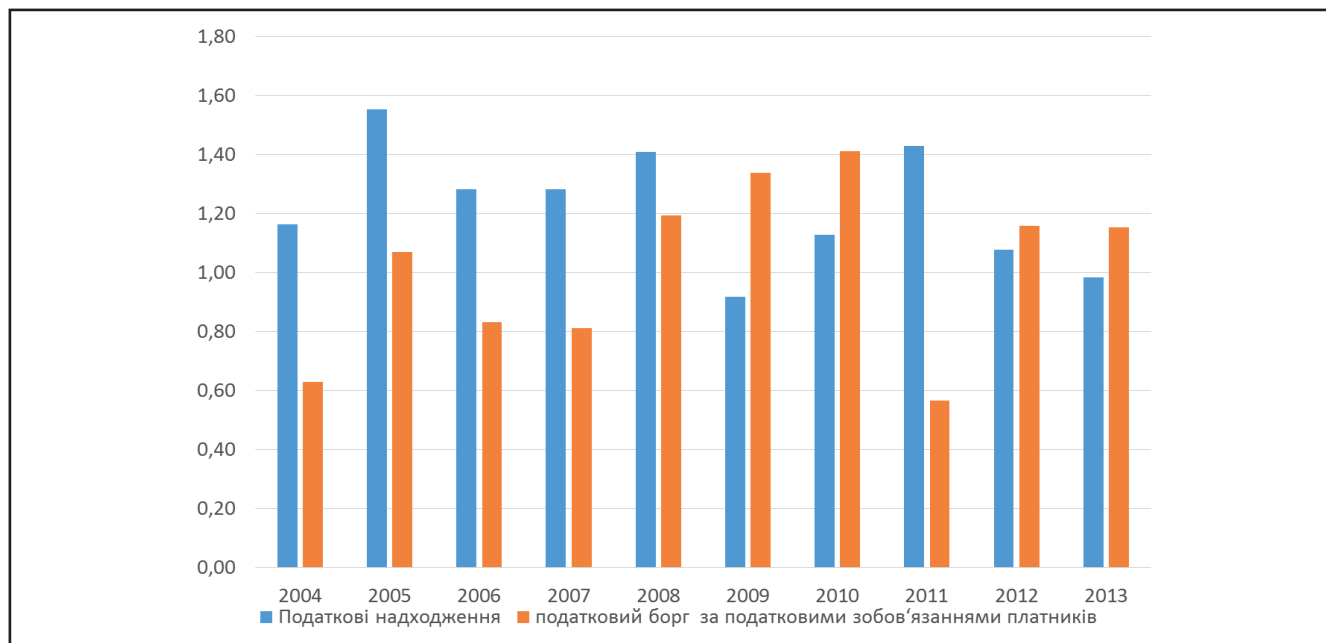


Рисунок 1. Темп зростання податкових надходжень та податкового боргу за період 2004–2013 років

Розраховано на основі [4].

постійну тенденцію до збільшення. Середнє значення боргу з податку на прибуток підприємств у період 2010–2013 років залишається досить значним – 2484, 8 млн. грн.

Про проблеми в управлінні податковим боргом свідчить і дисбаланс (рис. 1), відповідно до якого темп зростання податкового боргу в посткризовий період суттєво перевищує темп зростання податкових надходжень, винятком є 2011 рік.

Динаміка прямих податків та результати розрахунків частки податкового боргу в надходженнях прямих податків до зведеного бюджету України за період 2004–2013 років наведені в табл. 2.

Відповідно до даних табл. 2 темп зростання надходжень з податку на доходи фізичних осіб, за винятком періоду 2008–2010 років перевищує зростання податкового боргу з ньо-

Таблиця 2. Динаміка прямих податків та частки податкового боргу в надходженнях податків за період 2004–2013 років

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Темп зростання податку на доходи фізичних осіб, %	97,7	131,1	131,5	152,6	132,0	96,9	114,7	118,0	113,1	106,0
Темп зростання боргу з податку на доходи фізичних осіб, %	71,4	119,2	111,5	98,9	170,4	181,4	154,5	113,0	91,7	97,2
Частка податкового боргу в податку на доходи фізичних осіб, %	0,66	0,6	0,51	0,33	0,43	0,8	1,07	1,03	0,83	0,76
Темп зростання податку на прибуток підприємств, %	122,1	145,2	111,5	131,5	139,1	69,1	122,1	136,5	101,3	98,6
Темп зростання боргу з податку на прибуток підприємств, %	59,0	96,6	100,3	91,0	94,2	117,1	165,0	41,7	118,5	133,4
Частка податкового боргу в податку на прибуток підприємств, %	14,91	9,92	8,92	6,17	4,18	7,09	9,58	2,93	3,43	4,64
Темп зростання плати за землю, %	112,8	118,5	114,9	124,6	171,8	125,2	114,1	112,2	117,6	101,8
Темп зростання боргу з плати за землю, %	48,2	95,6	85,5	84,4	156,2	217,9	126,0	98,0	133,6	116,3
Частка податкового боргу в платі за землю, %	10,92	8,81	6,56	4,45	4,04	7,04	7,77	6,79	7,72	8,82
Темп зростання податкових надходжень, %	116,3	155,3	128,2	128,2	140,9	91,6	112,7	142,8	107,7	98,2
Темп зростання податкового боргу, %	62,9	106,8	83,0	81,0	119,3	133,7	141,1	56,5	115,7	115,3
Частка боргу в податкових надходженнях, %	13,94	9,59	6,21	3,92	3,32	4,85	6,07	2,4	2,58	3,03

Розраховано на основі [4].

го. Незначною є частка боргу в обсязі фактично сплаченого податку протягом аналізованого періоду. Порівняно з іншими прямими податками ефективність управління боргом з плати за землю є нижчою, що виявляється у відносно більшій частці податкової заборгованості у надходженнях плати за землю, у середньому її розмір становить 7,3% за період дослідження. Зростання заборгованості більшими темпами, ніж надходження у період кризи та посткризовий період (окрім 2011 року), характерне і для податку на прибуток підприємств. У середньому частка податкового боргу у надходженнях податку на прибуток підприємств за аналізовані роки становила 7,2%. Негативною є тенденція до її поступового зростання протягом 2012–2013 років після найнижчого її значення – 2,93% у 2011 році. Детальний аналіз дозволив встановити, що найбільший обсяг заборгованості з податку на прибуток підприємств формується у підприємств приватного сектору економіки (рис. 2). Якщо для державних та комунальних підприємств характерною є постійна тенденція до зменшення заборгованості з цього податку, то для приватних навпаки, борг з податку на прибуток підприємств, зменшившись до 652,7 млн. грн. у 2011 році, у подальшому поступово зріс до 1598,5 млн. грн. у 2013 році.

Зростання боргу з податку на прибуток підприємств обумовлюється також особливостями сплати цього податку. Починаючи з 2013 року п. 1 статті 57 Податкового кодексу України передбачено сплату авансових внесків з податку на прибуток підприємств. Платники податку зобов'язані щомісяця сплачувати авансовий внесок з податку на прибуток підприємств у розмірі не менше 1/12 нарахованого до сплати податку за попередній звітний податковий рік, якщо отриманий за попередній рік дохід, перевищує 10 млн. грн. (20 млн. грн. починаючи з 01.06.2016) [1]. Оскільки авансові внески вважаються узгодженою сумою грошових зобов'язань, у випадку порушення податкового законодавства щодо їх сплати, у платників виникає податковий борг. Унаслідок відволікання оборотних коштів підприємств через авансову сплату по-

датку у підприємств вже за підсумками 2013 року сформувався податковий борг: у державних підприємств – 15,8 млн. грн., у підприємств комунальної власності – 123,3 млн. грн., у приватних підприємств – 132,1 млн. грн. [4]. Тобто запровадження авансової сплати податку на прибуток підприємств негативно відобразилося на податкоспроможності платників та призвело до збільшення податкового боргу.

Суттєвим чинником впливу на обсяг податкового боргу є надмірна сплата податків. Відповідно до п. 2 статті 43 Податкового кодексу України у разі наявності у платника податків податкового боргу повернення помилково та/або надміру сплаченої суми грошового зобов'язання проводиться лише після повного погашення такого податкового боргу платником податків [1]. Крім цього, п. 1 статті 87 Податкового кодексу надає можливість платникам сплатити грошові зобов'язання або погасити податковий борг з відповідного платежу за рахунок надміру сплачених сум такого платежу (без заяви платника) або за рахунок помилково та/або надміру сплачених сум з інших платежів (на підставі відповідної заяви платника) до відповідних бюджетів [1]. Таким чином, можемо стверджувати, що держава, законодавчо закріпивши умови погашення податкового боргу першою чергою за рахунок надміру сплачених податків, діє не лише у власних інтересах, але водночас враховує інтереси платників, не допускаючи подальшого нарощування податкового боргу, зокрема за рахунок накопичення пені у його складі.

Порядок №882 [5] деталізує механізм повернення надміру сплачених сум податків та вказує на те, що платник у своїй заяві про повернення надміру чи помилково сплачених сум повинен вказати один із таких можливих способів:

- 1) на поточний рахунок платника податку в банку;
- 2) на погашення грошового зобов'язання (податкового боргу) з інших платежів, контроль за справлянням яких покладено на органи Міндоходів, незалежно від виду бюджету;
- 3) готівкою за чеком у разі відсутності у платника податків рахунку в банку;

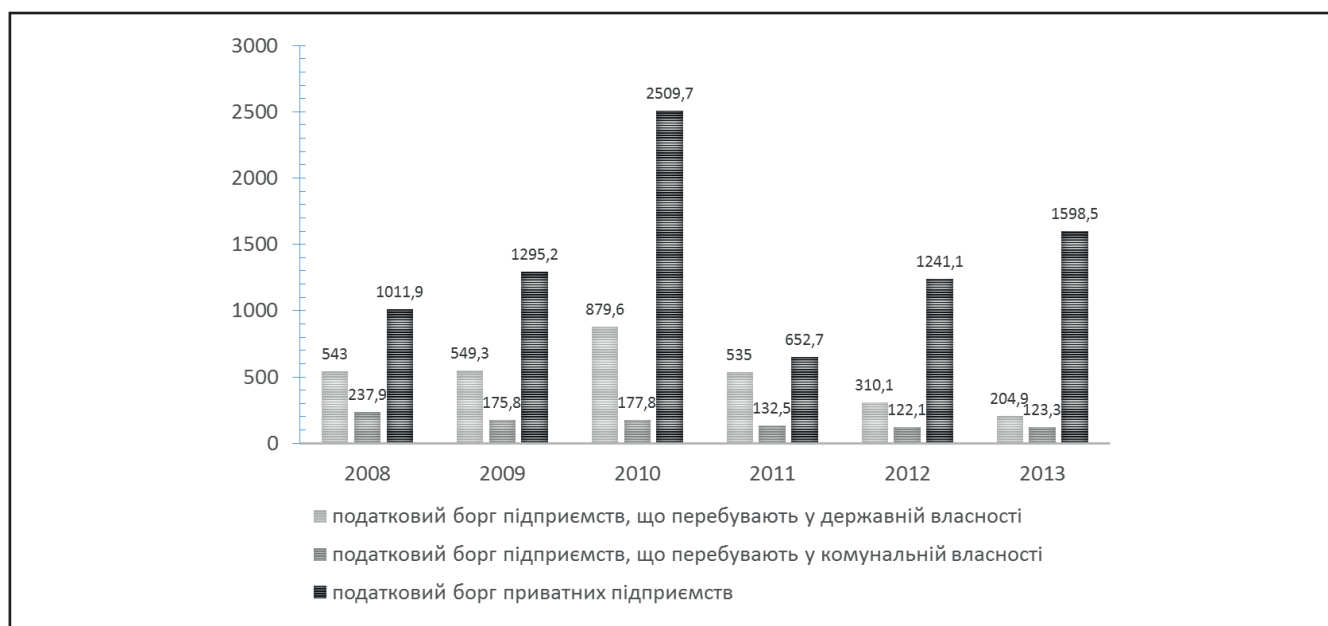


Рисунок 2. Розподіл податкового боргу з податку на прибуток підприємств за формами власності, млн. грн.
Розраховано на основі [4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4) готівкою з рахунків банків у разі відсутності у платника податків рахунку в банку;

5) поштовим переказом через підприємства поштового зв'язку;

6) для подальших розрахунків у якості авансових платежів (передоплати) або грошової застави.

Проте вибір платниками податків шостого способу повернення надміру чи помилково сплачених сум є малоїмовірним, оскільки сплата податків впливає на основні показники їхньої фінансово-господарської діяльності, до яких, як зазначають автори підручника [6, с. 113], відносяться: собівартість продукції, обсяг реалізації продукції, виручка від реалізації продукції, залишки нереалізованої продукції підприємства, прибуток від реалізації продукції, прибуток підприємства, платоспроможність підприємства, фінансова стійкість підприємства, іммобілізація оборотних коштів підприємства, чистий прибуток підприємства та використання прибутку підприємства. Тобто сплата податків здійснює суттєвий регулюючий вплив на діяльність платників і головним чином обмежує їхні доходи. Це твердження справедливе і щодо фізичних осіб – платників податків. У процесі оподаткування зменшується чистий дохід домогосподарств, безпосередньо впливаючи на їхній платоспроможний попит, а відтак і можливість задовольняти потреби розширеного відтворення. Тому вибір добровільної авансової сплати податків суперечить інтересам та цілям платників податків, як фізичних, так і юридичних осіб.

В умовах істотного дефіциту фінансових ресурсів платники податків, навпаки, вдаються до оптимізації податкового навантаження, а надміру сплачені податки у них часто виникають за безпосередньої участі фіскальних органів у процесі адміністрування податків. Особливої актуальності ця проблема набула у період економічної кризи та залишається такою до сьогодні. Це негативно впливає на фінансовий стан платників податків, відображається на їхній платіжній дисципліні. Водночас слід вказати на існуючі дисбаланси у структурі надмірно сплачених податків. Закономірно, що найбільші з них формуються з основних бюджетоформуючих податків. Зокрема, надміру сплачені суми податку на прибуток підприємств суттєво збільшилися у зв'язку з упро-

вадженням авансових платежів по цьому податку починаючи з 2013 року (рис. 3).

З рис. 3 видно, що найбільші обсяги надміру сплачених податків формуються з податку на прибуток підприємств, вони мають стабільну тенденцію до збільшення – зросли більш ніж у 13 разів протягом всього аналізованого періоду і складають від 45 до 79% у структурі надміру сплачених податків.

Оскільки надміру сплачені податки першочергово зараховуються у рахунок сплати податкового боргу по відповідному податку, то, якщо теоретично припустити можливість 100% зарахування надміру сплачених сум по податку на прибуток підприємств у рахунок погашення податкового боргу, то за період дослідження було б погашено від 36,8 до 89,5% податкового боргу податку на прибуток підприємств.

Таким чином, надміру сплачені податки, збільшуючи податкові надходження у поточному періоді, у майбутньому можуть призвести до зниження фіскальної ефективності податків внаслідок негативного їх впливу на фінансовий стан платників, особливо це стосується податку на прибуток підприємств.

Зазначимо, що негативний вплив податкового боргу з прямих податків найбільше позначається на фіскальній ефективності податку на прибуток підприємств та платі за землю. Однією з основних причин такої негативної ситуації є неефективність адміністрування податкового боргу. Це виявляється у відсутності налагодженого діалогу з усіма платниками податків, низькому рівні податкової культури платників та їхньому бажанні вирішити проблемні питання, пов'язані зі сплатою податків через корупційні схеми.

В Україні згідно зі статистичними даними накопичено значний обсяг заборгованості платників зі сплати податкових платежів і фактично сплачується лише незначна частина реструктуризованої суми. До поточних податкових зобов'язань додаються реструктуризовані, і заборгованість з року в рік накопичується вже за цими загальними сумами [8, с. 303].

За період 2005–2011 років частка щорічно списаного боргу від обсягу податкової заборгованості на кінець року в середньому становила 40,6%, що відповідає 4141,57 млн. грн. Найбільше було списано податкового боргу у 2009 році: 68,3% від обсягу податкової заборгованості, або 8044 млн. грн. У період 2008–2009 років свого максимуму досягли

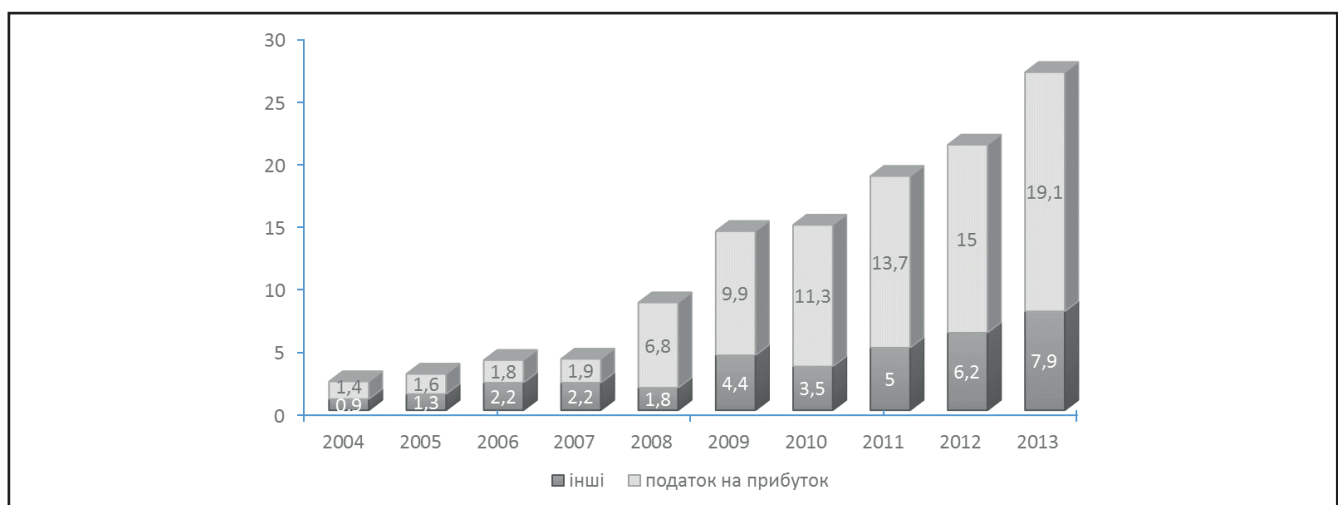


Рисунок 3. Надміру сплачені податки, млрд. грн.

Розраховано та побудовано на основі [7].

розстрочення та відстрочення податкової заборгованості: 10025 млн. грн. у 2008 році та 10613 млн. грн. у 2009 році відповідно [8, с. 304]. Такий підхід до управління податковим боргом призводить до зменшення його номінального розміру, проте не супроводжується реальними надходженнями податків до бюджетів та призводить до звуження податкової бази та зменшення фіскальної ефективності податків. Можливість списання податкового боргу, його розстрочення та відстрочення не стимулює платників до своєчасного погашення податкових зобов'язань. У випадку накопичення значних сум податкової заборгованості, що виникає, як правило, у великих платників, за умови їх відстрочення або розстрочення, по суті платник отримує від держави безвідсотковий кредит. Це порушує принципи рівності та справедливості в оподаткуванні та створює підґрунтя для ухилення від сплати податків для одних платників та збільшення податкового навантаження для інших. Тому необхідно враховувати потенційні наслідки прийнятих рішень у процесі управління податковим боргом, постійно здійснювати моніторинг податкової заборгованості та оцінку потенційних втрат бюджету.

Як зазначає О.М. Десятнюк: «Питання ефективності системи управління податковим боргом має особливе значення, оскільки впливає на рівень економічної безпеки держави і відношення суспільства до податкової системи. Певною мірою відстежити ефективність цієї системи можна за результатами оцінювання якісних і кількісних зрушень у суспільстві, зумовлених її дією. Це потребує узагальненої характеристики ступеня досягнення цілей та основних змін, пов'язаних з її функціонуванням» [9, с. 151]. З цією метою науковець пропонує здійснювати оцінку динаміки таких показників:

- рівень добровільності виконання платниками податків своїх податкових зобов'язань;
- рівень витрат контролюючих органів на забезпечення погашення податкового боргу платниками податків;
- ймовірність виявлення випадків невиконання чи неналежного виконання податкових зобов'язань платниками податків;
- якість адміністрування податкового боргу і роботи з боржниками [9, с. 151].

Проте слід звернути увагу на те, що при їхньому обчисленні можуть виникнути труднощі інформаційно-аналітичного характеру, пов'язані з відсутністю ведення обліку витрат адміністрування податкового боргу органами фіскальної служби. Інші показники теж складно використати з цією метою. Показник «якість адміністрування податкового боргу і роботи з боржниками», на нашу думку, носить суб'єктивний характер. На значення показника «рівень добровільності виконання платниками податків своїх податкових зобов'язань» може впливати значна кількість інших чинників, не пов'язаних з ефективністю управління податковим боргом, передбачити які та здійснити оцінку вкрай складно.

У процесі дослідження ми відібрали показники, які, на нашу думку, найкраще відображають фіскальну ефективність управління податковим боргом, обчислили їх та перевірили доцільність їх використання шляхом побудови моделей парної кореляції.

Керуючись отриманими результатами, визначення фіскальної ефективності управління податковим боргом, на нашу думку, необхідно здійснювати за допомогою показника,

запропонованого А.М. Соколовською для оцінки фіскальної ефективності податкових пільг. Цей показник А.М. Соколовська розраховує як співвідношення коефіцієнта зростання податкових надходжень до бюджету і коефіцієнта зростання обсягу податкових пільг (коефіцієнта зростання втрат бюджету від надання податкових пільг) [10, с. 44]. Цей показник ми адаптували до наших умов використання, замінивши у ньому обсяг податкових пільг на обсяг податкового боргу. Такий підхід було використано і в роботі М.М. Фільо:

$$E_{пб} = \frac{K_{пп}}{K_{пб}}, \quad (1)$$

де $E_{пб}$ – ефективність управління податковим боргом;
 $K_{пп}$ – коефіцієнт зростання податкових надходжень;
 $K_{пб}$ – коефіцієнт зростання податкового боргу.

Якщо $E_{пб} < 1$, то управління податковим боргом є неефективним; якщо $E_{пб} > 1$, то управління ефективне.

Своєю чергою, коефіцієнт зростання податкових надходжень обчислюємо так:

$$K_{пп} = \frac{П_{н1}}{П_{н0}}, \quad (2)$$

де $П_{н0}$ – обсяги податкових надходжень у базовому періоді;
 $П_{н1}$ – обсяги податкових надходжень у звітному періоді.

Коефіцієнт зростання податкового боргу обчислюємо так:

$$K_{пб} = \frac{Пб_1}{Пб_0}, \quad (3)$$

де $Пб_0$ – податковий борг у базовому періоді;

$Пб_1$ – податковий борг у звітному періоді [11, с. 102–104].

Результати розрахунку показників фіскальної ефективності управління податковим боргом у цілому та в розрізі окремих прямих податків наведені у табл. 3.

Відповідно до даних табл. 3, управління податковим боргом було фіскально ефективним у період 2004–2008 років, максимальне значення коефіцієнта фіскальної ефективності управління податковим боргом було у 2011 році – 2,53. У періоди 2009–2010 та 2012–2013 років управління податковим боргом було фіскально неефективним. Зокрема, у період економічної кризи значення цього показника були мінімальними: 0,69 та 0,8 у 2009 році та 2010 році відповідно. З податку на прибуток підприємств та плати за землю в ці періоди також не забезпечувалася фіскальна ефективність управління податковим боргом. У докризовий період максимальна фіскальна ефективність забезпечувалася в 2004 році, а в посткризовий – у 2011 році. Податок на доходи фізичних осіб характеризується більшою фіскальною ефективністю, що пов'язано з особливостями його адміністрування. Неефективним було управління боргом по податку на доходи фізичних осіб у період 2008–2010 років. Найнижчою фіскальна ефективність управління боргом по податку на доходи фізичних осіб була у 2009 році – 0,53, найвищою у 2007 році – 1,54.

Для того щоб розрахувати втрати фіскальної ефективності по прямих податках, що виникають внаслідок неефективного управління податковим боргом, здійснимо розрахунки за формулою [11, с. 105]:

$$ПВб - ПБ \times (1 - E_{пб}), \quad (4)$$

де $ПВб$ – податкові втрати у зв'язку з неефективним управлінням податковим боргом;

$ПБ$ – податковий борг.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Показники фіскальної ефективності управління податковим боргом в Україні у розрізі прямих податків за 2004–2013 роки

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження										
Кпп	1,16	1,55	1,28	1,28	1,41	0,92	1,13	1,43	1,08	0,98
Кпб	0,63	1,07	0,83	0,81	1,19	1,34	1,41	0,57	1,16	1,15
Епб	1,85	1,45	1,54	1,58	1,18	0,69	0,80	2,53	0,93	0,85
Податок на доходи фізичних осіб										
Кпп	0,98	1,31	1,32	1,53	1,32	0,97	1,15	1,18	1,13	1,06
Кпб	0,71	1,19	1,12	0,99	1,70	1,81	1,54	1,13	0,92	0,97
Епб	1,37	1,10	1,18	1,54	0,77	0,53	0,74	1,04	1,23	1,09
Податок на прибуток підприємств										
Кпп	1,22	1,45	1,12	1,31	1,39	0,69	1,22	1,37	1,01	0,99
Кпб	0,59	0,97	1,00	0,91	0,94	1,17	1,65	0,42	1,19	1,33
Епб	2,07	1,50	1,11	1,45	1,48	0,59	0,74	3,27	0,85	0,74
Плата за землю										
Кпп	1,13	1,19	1,15	1,25	1,72	1,25	1,14	1,12	1,18	1,02
Кпб	0,48	0,96	0,86	0,84	1,56	2,18	1,26	0,98	1,34	1,16
Епб	2,34	1,24	1,34	1,48	1,10	0,57	0,91	1,14	0,88	0,87

Розраховано на основі [4].

Таблиця 4. Втрати фіскальної ефективності прямих податків від неефективного управління податковим боргом, млн. грн.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження	–	3177,29	2869,65	–	640,59	1596,58
Податок на доходи фізичних осіб	44,10	165,11	141,05	–	–	–
Податок на прибуток підприємств	–	961,51	1003,44	–	278,23	666,48
Плата за землю	–	250,53	70,25	–	116,66	141,23

Розраховано на основі [4].

Результати розрахунку втрат фіскальної ефективності прямих податків від неефективного управління податковим боргом містяться у табл. 4.

Як видно із даних табл. 4, уперше за досліджуваний період втрати фіскальної ефективності внаслідок неефективного управління податковим боргом виникли у 2008 році з податку на доходи фізичних осіб у розмірі 44,1 млн. грн. За аналізований період найбільші втрати фіскальної ефективності податків через заборгованість було понесено у 2009 році – 3177,29 млн. грн. Зокрема, найбільші з них пов'язані зі зменшенням фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств на суму 961,51 млн. грн. Найбільші втрати фіскальної ефективності по податку на доходи фізичних осіб було понесено у 2009 році – 165,11 млн. грн. Деяко менші втрати фіскальної ефективності податків припадають на 2010 рік – 2869,65 млн. грн., проте саме в цьому році втрати по податку на прибуток були максимальними – 1003,44 млн. грн. У 2013 році спостерігається суттєве зменшення фіскальної ефективності податків: втрати внаслідок неефективного управління податковим боргом збільшилися до 1596,58 млн. грн. (або більш ніж у 2 рази порівняно з 2012 роком), така ж ситуація характерна і для податку на прибуток підприємств. Таким чином, втрати фіскальної ефективності управління податковим боргом характерні для періоду економічної нестабільності та своєю чергою спричиняють втрати фіскальної ефективності податків, які, як правило, більші по бюджетоформуючих податках.

Висновки

Узагальнюючи результати дослідження, ми прийшли до таких висновків:

– для періоду економічної кризи та посткризового періоду характерним є дисбаланс – темп росту податкового боргу перевищує темп зростання податкових надходжень, що свідчить про фіскальну неефективність управління податковим боргом; у період економічної стабільності управління податковим боргом є фіскально ефективним. Найбільше відхилення за цими показниками серед прямих податків спостерігається з податку на прибуток підприємств та платі за землю;

– списання податкового боргу негативно відображається на фіскальній ефективності управління податковим боргом та спричиняє додаткові втрати фіскальної ефективності податків. Найбільші втрати внаслідок списання податкового боргу серед прямих податків виявлено з податку на прибуток підприємств;

– відстрочений негативний вплив на фіскальну ефективність податків спричиняє і надмірна їх сплата, найбільший обсяг якої встановлено з податку на прибуток підприємств;

– найнижча фіскальна ефективність управління податковим боргом серед прямих податків за період дослідження та найбільші втрати фіскальної ефективності спостерігаються по податку на прибуток підприємств та платі за землю;

– з метою забезпечення ефективності управління податковим боргом, недопущення зменшення фіскальної ефективності податків, перш за все необхідно попереджувати можливість несвоєчасної сплати податкових зобов'язань платниками, це потребує налагодження партнерських відносин з платниками та врахування їх пропозицій при підготовці законодавчих актів з питань оподаткування. Іншими вагомими чинниками підвищення ефективності управління

податковим боргом є адміністрування податків та ефективність діяльності фіскальних органів, з огляду на це оцінювання ефективності адміністрування податків та діяльності фіскальних органів стане предметом наших наступних досліджень.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI зі змінами та доповненнями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page3>
2. Долгий О.А. Мінімізація податкового боргу: економіко-правове забезпечення та організація / О.А. Долгий, А.М. Новицький, В.І. Антипов, О.О. Долгий, А.М. Леміш, В.С. Гаргуша, В.А. Форостовець / Навч. посібник за заг. ред. В.І. Антипова та О.А. Долгого. – К.: Вечірній Коростень, 2005. – 208 с.
3. Яковлева А.М. Державне управління податковим боргом в умовах посилення кон'юнктурних коливань / Яковлева А.М. // Вісник Хмельницького національного університету 2010, №5, Т. 4. – С. 359–362.
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>
5. Порядок взаємодії територіальних органів Міністерства доходів і зборів України, місцевих фінансових органів та територіальних органів Державної казначейської служби України у процесі повернення платникам податків помилково та/або надміру сплачених сум

грошових зобов'язань, затверджений наказом Міністерства доходів і зборів України, Міністерства фінансів України від 30.12.2013 №882/1188, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 23.01.2014 за №146/24923.

6. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. – 6-те вид., перероб та допов. – К.: КНЕУ 2006. – 552 с.
7. Офіційна веб-сторінка Міністерства фінансів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.minfin.gov.ua/>
8. Економіка налогових реформ: монографія / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.
9. Десятнюк О.М. Теоретико-методологічні засади управління податковим боргом / О.М. Десятнюк // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2013. – Вип. 21. – С. 148–152. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2013_21_34.pdf.
10. Соколовська А.М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні [Текст] / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – №3. – С. 42–53.
11. Фільо М.М. Фіскальні інститути мінімізації податкових втрат [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / М.М. Фільо. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 288 с.

УДК 005.334

МАМЕДОВА Ельнура Бунят кизи,
Азербайджанський кооперативний університет

Управління підприємствами аграрного сектору: акцент на фінансові ризики

У статті за результатами проведеного дослідження ідентифіковано специфіку здійснення виробничо-комерційної діяльності підприємств аграрного сектору. Запропоновано модель управління фінансовими ризиками на підприємствах, яка складається з семи блоків, результати імплементації розробленої моделі нададуть можливість приймати ефективні управлінські рішення щодо попередження та мінімізації фінансових ризиків. Розглянуто основні методи нейтралізації та попередження фінансових ризиків і виділені найбільш пріоритетні методи щодо мінімізації ризиків виробничо-комерційної діяльності підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: ризик, управління фінансовими ризиками, аграрний сектор, інвестиційні ризики, модель управління фінансовими ризиками.

МАМЕДОВА Эльнура Бунят кызы,
Азербайджанский кооперационный университет

Управление предприятиями аграрного сектора: акцент на финансовые риски

В статье по результатам проведенного исследования идентифицирована специфика осуществления производственно-комерческой деятельности предприятий аграрного сектора. Предложена модель управления финансовыми рисками на предприятиях, которая состоит из семи блоков, результаты имплементации разработанной модели предоставят возможность принимать эффективные управленческие решения по предупреждению и минимизации финансовых рисков. Рассмотрены основные методы нейтрализации и предупреждения финансовых рисков и выделены наиболее приоритетные методы по минимизации рисков производственно-комерческой деятельности предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: риск, управление финансовыми рисками, аграрный сектор, инвестиционные риски, модель управления финансовыми рисками.

Elnura MAMMADOVA Bunyat kyzy,
Azerbaijan co-operative University

Management Agricultural Enterprises: Focus On Financial Risks

The article on the results of the study identified the specifics of the implementation of industrial and commercial activity of the enterprises of the agricultural sector. A model of financial risk management in enterprises, which consists of seven blocks, the results of the implementation of the developed model will provide an opportunity to make effective management decisions

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

to prevent and minimize financial risks. The basic methods of neutralization and prevention of financial risks, and the most priority methods to minimize the risks of industrial and commercial activity of the enterprises of the agricultural sector.

Keywords: risk, financial risk management, agriculture, investment risk, financial risk management model.

Постановка проблемы. В современных реалиях реализации производственно-коммерческой деятельности предприятиями аграрного сектора актуализируется проблема предупреждения и нейтрализации финансовых рисков, которые оказывают наибольшее влияние на эффективность и результативность деятельности предприятий. Актуальность исследования обусловлена тем, что производственно-экономическая система должна своевременно идентифицировать степень риска, эффективно управлять им в контексте ограничения его негативного влияния и минимизации объемов финансовых потерь.

Управленческие решения, которые принимают предприятия под влиянием объективных и субъективных факторов, реализуются в условиях энтропии внешней среды, что в перспективе оказывает значительное влияние на получение запланированных результатов их деятельности. Поэтому риски, с которыми сталкивается предприятие, влияют на его конкурентные преимущества и финансовое состояние. Наиболее существенными являются производственные риски, однако сейчас наблюдается тенденция к повышению значения финансовых рисков, поскольку они оказывают прямое влияние на финансовое состояние субъектов хозяйствования. Следовательно, управление финансовыми рисками является важным научно и практически-прикладным вопросом, требующим комплексно-системного исследования и совершенствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика управления финансовыми рисками является предметом научных исследований ряда ученых: И.Т. Балабанова, Т.С. Бухрера, И.А. Бланка, Р.А. Брили, В.В. Ветлинского, О.Е. Гудзь, Н.И. Дыба, Д.Д. Емери, Г.В. Осовской, Н.Н. Куницыной, И.А. Купера, Э.И. Крылова, Г.В. Осовской, М.Т. Спенса, М.А. Хабиба и др.

Цель статьи. Учитывая научные наработки, выявлена необходимость исследования специфики управления и предупреждения финансовыми рисками на предприятиях аграрного сектора и разработки модели управления финансовыми рисками, которая позволит принимать эффективные управленческие решения по предупреждению и минимизации финансовых рисков.

Изложение основного материала. В научной литературе нет однозначности в трактовке дефиниции финансовых рисков и их места в системе производственно-коммерческой деятельности предприятия. Для изучения данной темы необходимо обобщить мнения экономистов, исследующих вопросы финансового риска инвестиционной и предпринимательской деятельности, и дать определение данному виду риска.

В.В. Ветлинский так определяет риск: «Риск – это экономическая категория, которая отражает характерные особенности восприятия объективно существующих неопределенности и конфликтности, которые ограничены гипотетическими угрозами и неиспользованными возможностями» [3]. Однако такое определение не учитывает специфики проявления финансовых рисков и может быть использовано для опреде-

ления любого вида экономических рисков. Поэтому целесообразно рассмотреть непосредственно определение понятия «финансовый риск». Изучив наиболее распространенные дефиниции, провели их градацию на три направления.

Первый – это определение финансового риска как результата взаимодействия на рынке экономически самостоятельных субъектов хозяйствования, которые стремятся по возможности оптимизировать свою финансово-хозяйственную деятельность за счет других субъектов хозяйствования. Такой точки зрения придерживаются И.А. Бланк, Г.В. Осовская [2, 10].

Второе направление, финансовый риск – это неопределенное событие, наступающее в процессе достижения субъектом хозяйствования поставленных целей, которое в случае своего наступления оказывает отрицательное воздействие на его деятельность [5, 3].

Третье направление представляют авторы (И.Т. Балабанов, Н. И. Дыба и др.), которые в целом рассматривают риск как вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами [1, 6]. Исследования данной группы наиболее многочисленны и большинство авторов придерживаются точки зрения, что финансовый риск – это вероятность возникновения нежелательных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности [1, 4].

Учитывая существующие подходы к квинтэссенции данного понятия, предлагаем определить финансовый риск, как последствие принятия решений субъектом инвестиционной и предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и отклонение этих последствий от прогнозируемого результата в той или иной экономической ситуации.

Особое значение проблеме изучения и управления рисками отводится в аграрной науке. Хотя аграрное производство как отрасль экономики подчиняется основным экономическим законам, инвестиционные и предпринимательские риски в деятельности сельскохозяйственных предприятий обусловлены наличием большого количества объективных специфических факторов, характеризующих аграрный сектор экономики.

Н.Н. Куницына считает, что общие особенности современного сельскохозяйственного производства можно разделить на две группы – экономические и естественно-природные. Каждая из них, в свою очередь, неодинаково влияет на совершенствование аграрных отношений и хозяйственного механизма. Вместе в совокупности они определяют специфику условий рыночного воспроизводства, направленность применения новых тенденций, обуславливающих развитие подсистемы организационно-экономических отношений [7].

Для разработки результативного подхода к управлению и предупреждению финансовых рисков целесообразно идентифицировать специфику предприятий аграрного сектора:

1. Основные особенности деятельности предприятий аграрного сектора характеризуются синергией

экономических и природно-климатических условий хозяйственной деятельности.

2. Целый ряд особенностей аграрного производства связан с существующей сезонностью, которая обуславливает неравномерность производственных затрат и поступления выручки, замедленность кругооборота и оборота капитала, заниженную годовую норму рентабельности и отдачи авансированного капитала и т.д. Сезонность обуславливает отличный от большинства промышленных отраслей порядок формирования оборотного капитала и воспроизводства рабочей силы. Технологический процесс производства и реализации сельскохозяйственной продукции занимает несколько месяцев, то обеспечить норматив оборотных средств за счет собственных источников не только невозможно, но и экономически неоправданно: излишек оборотных средств, образуемый в межсезонье, омертвляет капитал и создает предпосылки для нецелевого или неэффективного использования временно свободных средств. Следовательно, резко повышается роль банковского кредита [8].

3. Функционирование и конкурентоспособность аграрных предприятий страны тесно связаны с имеющейся материально-производственной базой, техническими возможностями и подготовленными высококвалифицированными человеческими ресурсами.

4. Стратегия развития предприятий аграрного сектора экономики должна быть направлена на формирование эффективного социально-направленного сектора экономики государства, способного удовлетворить потребности внутреннего рынка и обеспечить лидирующие позиции на мировом рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе закрепления его многоукладности, что на данном этапе развития требует приоритета формирования различных категорий хозяйств, владельцы которых проживают в сельской местности, сочетают право на землю с трудом на ней, а также собственные экономические интересы с социальной ответственностью перед обществом [8].

5. Аграрный сектор имеет особенности в разделении труда и специализации производства, где всегда имеются одна или две основные отрасли, которые сочетаются с рядом дополнительных отраслей. Воспроизводство главных отраслей фактически невозможно без дополнительных.

6. Неблагоприятные погодные условия прямо влияют на урожайность, а следовательно на издержки производства, объемы реализации продукции, размер прибыли и рентабельность.

Идентифицированная специфика оказывают существенное влияние на финансовые риски, возникающие в аграрном секторе, которые следует учитывать при принятии эффективных управленческих решений.

В процессе изучения научных источников определено, что финансовый риск на предприятиях аграрного сектора характеризуется специфическими особенностями: природно-климатические условия; сезонный характер производства; удлинённый операционно-финансовый цикл; зависимость от развития регионального рынка, колебания цен на сельскохозяйственную продукцию, что затрудняет планирование денежных поступлений от реализации, особенно на этапе посевных работ (наиболее затратного периода) и др.

Учитывая предложенную специфику деятельности предприятий аграрного сектора, предлагаем модель управления финансовыми рисками (см. рис.). Представленная модель состоит из семи взаимосвязанных блоков: диагностика хозяйственной деятельности аграрного предприятия, идентификация риска, определение возможных последствий, выбор методов нейтрализации финансовых рисков, оценка эффективности предполагаемого варианта решения, принятие решения по снижению риска, контроль за исполнением. Результаты имплементации модели предоставят возможность принимать эффективные управленческие решения по предупреждению и минимизации финансовых рисков.

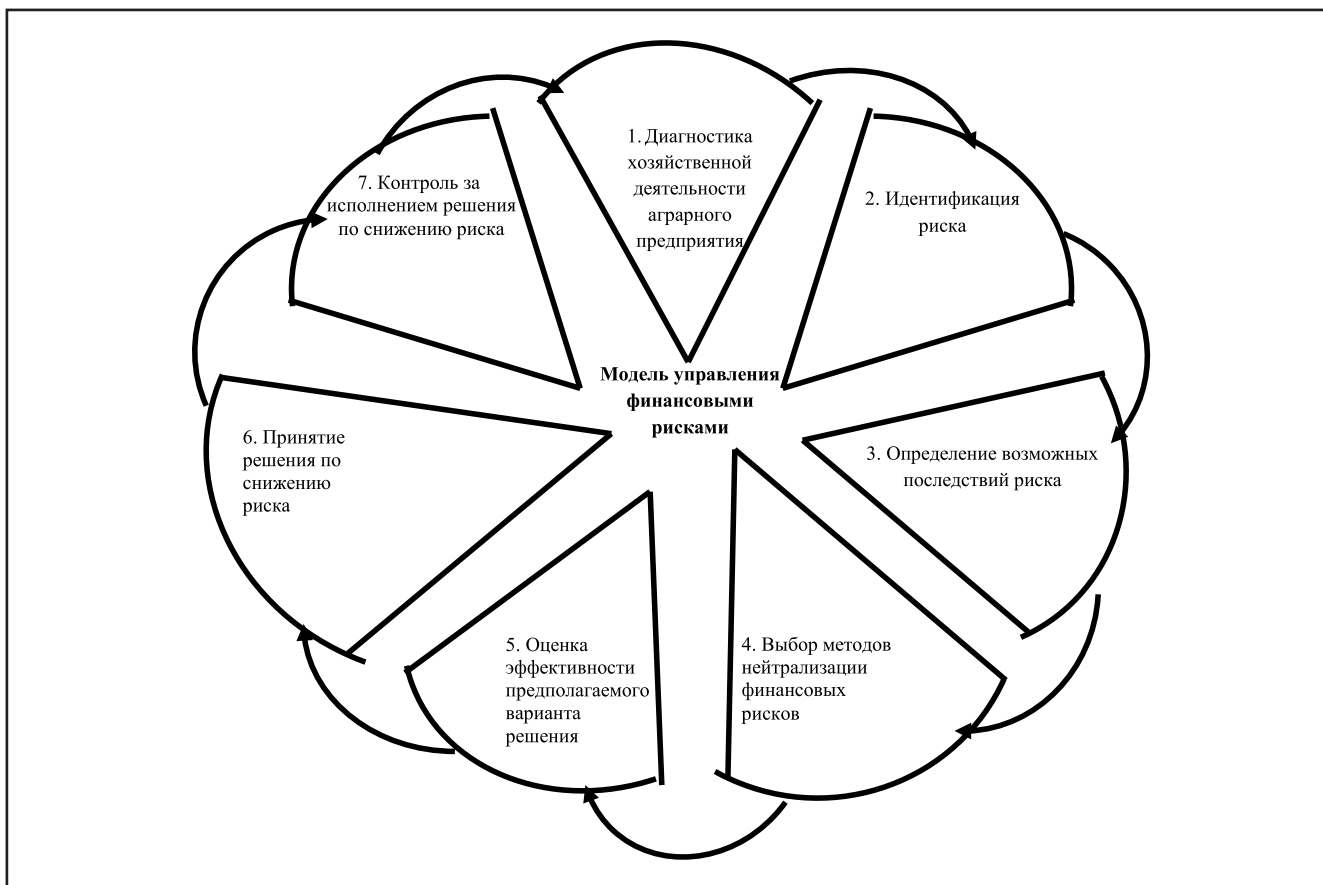
Наиболее распространенным инструментом управления рисками в деятельности предприятий являются: страхование рисков – снижение риска, не уменьшает размер возможных убытков или возможности их наступления; хеджирование – это система экономических отношений участников финансового рынка, связанные со снижением кредитных и ценовых рисков и достигаются за счет одновременного и противоположного направления торговых сделок на срочном рынке и рынке реального товара; предотвращение риска – метод в системе внутренних механизмов нейтрализации предотвращения риска, заключается в разработке мероприятий внутреннего характера, которые полностью исключают конкретный вид риска; диверсификация – это нейтрализация негативных финансовых последствий несистематических (специфических) видов рисков; лимитирование концентрации риска – лимитирование концентрации финансовых рисков является одним из наиболее распространенных внутренних механизмов риск-менеджмента, реализующих финансовую идеологию предприятия в части принятия этих рисков и не требуют высоких затрат [9].

В современных условиях система нейтрализации и предупреждения финансовых рисков предприятий аграрного сектора предусматривает использование следующих основных методов [3]:

1. Предубеждение риска. Метод заключается в разработке таких мероприятий внутреннего характера, которые полностью исключают конкретный вид финансового риска. В современных формациях рыночной экономики, которая предусматривает развитие конкуренции, данный метод негативно влияет на конечные результаты производственно-коммерческой деятельности предприятия, ведь рыночная экономика предполагает устойчивое развитие предприятия, постоянный поиск конкурентных преимуществ.

2. Лимитирование концентрации риска. Указанный метод лимитирования концентрации финансовых рисков характерен для финансовых операций, которые осуществляются в зоне критического или катастрофического риска.

3. Механизм диверсификации риска используется для нейтрализации негативных финансовых последствий фрагментарных видов рисков. Принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков. Ученые отмечают, что в сельском хозяйстве ограничено снизить уровень риска за счет диверсификации основного производства. Поскольку «за существенную зависимость сельского хозяйства от погодных условий их негативное влияние сказывается, как правило, одновременно на всех сельскохозяйственных



Модель управления финансовыми рисками аграрного предприятия

Предложено автором.

культурах, хотя степень такого влияния может быть разным. Уменьшение урожая одновременно всех культур – резко уменьшает доходы предприятия или приводит к убыткам» [4].

4. В качестве одного из оптимизационных методов предупреждения риска некоторые ученые предлагают применять аутсорсинг. Например, для предприятий аграрного сектора может заключаться в передаче такого бизнес-процесса, как реализация и доставка продукции, ведь значительная часть произведенной продукции реализуется на внешних рынках, а реализация и доставка товара является очень рискованным и затратным для непрофильного предприятия. Имплементация метода аутсорсинга для нейтрализации финансовых рисков, по нашему мнению является наиболее эффективным и надежным, так как он значительно уменьшает количество времени на ликвидацию риска, является очень весомым фактором в условиях нестабильной внешней среды и реагирования финансового состояния предприятия на факторы внутренней среды [9].

5. Механизм самострахования финансовых рисков основан на резервировании предприятием части финансовых ресурсов, позволяющем преодолеть негативные финансовые последствия от тех финансовых операций, где данные риски не связаны с действиями контрагентов.

6. Среди других методов внутренней нейтрализации финансовых рисков, которые используются предприятием, могут быть: обеспечение требования контрагента по финансовой операции дополнительного уровня премии за риск, получение от контрагентов определенных гарантий, обеспе-

чение компенсации возможных финансовых потерь от рисков за счет системы штрафных санкций.

Выводы

На основе анализа теоретических и обобщение научно-экономических основ квинтэссенции понятия «финансовый риск» проведено градацию существующих направлений, учитывая особенности каждого из трех направлений предложено определение финансового риска, как последствие принятия решений субъектом инвестиционной и предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и отклонение этих последствий от прогнозируемого результата в той или иной экономической ситуации.

По результатам проведенного исследования идентифицировано специфику осуществления производственно-коммерческой деятельности предприятий аграрного сектора. Учитывая научные труды, предложена модель управления финансовыми рисками на предприятиях, которая состоит из семи блоков, результаты имплементации разработанной модели предоставят возможность принимать эффективные управленческие решения по предупреждению и минимизации финансовых рисков. Рассмотрены основные методы нейтрализации и предупреждения финансовых рисков и выделены наиболее приоритетные методы по минимизации рисков производственно-коммерческой деятельности именно для предприятий аграрного сектора.

Перспективами дальнейших исследований в данном направлении может быть разработка механизма управления

фінансовими ризиками на підприємствах аграрного сектора учитьова виділені нами особливості і основні положення, запропонованої моделі.

Список использованных источников

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 384 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк // Уч. пособие. – Изд. 2, перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2008. – 485 с.
3. Ветлинский В.В. Рискология в экономике и предпринимательстве / В.В. Ветлинский // монография. – М.: Наука, 2005. – 480 с.
4. Вішнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вішнівська // Економіст. – 2007. – №6 – С. 58–59.
5. Гудзь О.Є. Ризики в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Агроінком. – 2007 р. – №5. – С. 92.
6. Діба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М.І. Діба // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. – №635. – С. 22.

7. Куницына Н.Н. Экономическая динамика и риски / Н.Н. Куницына – М.: Редакция журн. «Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий», 2002. – 288 с.
8. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
9. Климчук М.М. Адаптивна модель протидії ризикам бізнес-процесів підприємств альтернативної енергетики / М.М. Климчук // Бізнес-інформ. Науковий журнал. – №2. – 2013. – С. 124–128.
10. Осовська Г.В. Основы менеджмента / Г.В. Осовська // Учебник. – Изд. 3-е, пер. и доп. – К.: Кондор, 2009. – 664 с.
11. Brealey R.A., I.A. Cooper, and M.A. Habib, 1996, Using Project Finance to Fund Infrastructure Investments, Journal of Applied Corporate Finance 9:3, pp. 25–38.
12. Buehrer T.S., J.J. Emery, M.T. Spence, Jr., and L.T. Wells, Jr., 2000, Administrative Barriers to Foreign Investment: Reducing Red Tape in Africa, Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper No. 14, International Finance Corporation–Multilateral Investment Guarantee Agency, Washington, D.C.

О.О. КИРІЛЬЄВНИНА,

здобувач, керівник відділу розвитку бізнес-процесів, група компаній «Воля»

Визначення та оптимізація ІТ-інфраструктури підприємства

Стаття присвячена визначенню та вибору оптимального для підприємства варіанта ІТ-інфраструктури з погляду задоволення інформаційних потреб, необхідних ресурсів, сукупних витрат, а також показників прямої економічної ефективності. Запропоновано модель вибору такого варіанта ІТ-інфраструктури.

Ключові слова: інформаційний інжиніринг, ІТ-інфраструктура, ІТ-процес, ІТ-ресурс, ІТ-сервіс, бізнес-процес.

А.А. КИРИЛЬЄВНИНА,

соискатель, руководитель отдела развития бизнес-процессов, группа компаний «Воля»

Определение и оптимизация ИТ-инфраструктуры предприятия

Статья посвящена определению и выбору оптимального для предприятия варианта ИТ-инфраструктуры с точки зрения удовлетворения информационных потребностей, необходимых ресурсов, совокупных затрат, а также показателей прямой экономической эффективности. Предложена модель выбора такого варианта ИТ-инфраструктуры.

Ключевые слова: информационный инжиниринг, ИТ-инфраструктура, ИТ-процессы, ИТ-ресурсы, ИТ-сервисы, улучшение бизнес-процессов.

Article focuses on the approach to estimation of the economic efficiency for the project of information engineering, identifying and selecting the best option for the company's IT infrastructure in order to satisfy the information needs, the limit of resources, total costs, direct indicators of economic efficiency. The model of choice of this option of the IT infrastructure is proposed.

Keywords: information engineering, IT-infrastructure, IT-processes, IT-resources, IT-services, business-process improvement.

Постановка проблеми. Можливості сучасних інформаційних технологій щодо зміни бізнес-процесів підприємства та покращення їх ключових показників результативності й ефективності нині вважаються одним з найпотужніших джерел удосконалення бізнесу. Провідним інструментом для такого удосконалення може бути інформаційний інжиніринг, який у сучасних умовах пропонується розглядати як сукупність дій, пов'язаних із формуванням ІТ-активів підприємства, що адекватні його бізнесу, й організацією ІТ-процесів задля ефективного інформаційного обслуговування бізнес-споживачів і задоволення їх інформаційних потреб. Впровадження таких дій вимагає, як правило, великих за обсягом і досить тривалих інвестицій, економічне обґрунтування яких для підприємств недержавної форми власності є обов'язковим. Але нині це утруднюється через досить значну

кількість складно пов'язаних між собою факторів, основними з яких слід вважати:

- складну залежність між витратами на ІТ і покращенням загальних фінансових показників підприємства, оскільки ІТ опосередковано впливають на виробництво кінцевого продукту (крім підприємств інформаційної сфери економіки);
- складність порівняння бізнес-процесів підприємства до і після впровадження ІТ;
- складність визначення вартості інформації та вартості її перетворення.
- відсутність або нечіткість концепції розвитку ІТ-інфраструктури більшості підприємств (принципів створення і розвитку), відсутність її синхронізації з цілями ведення бізнесу.

Крім того, нині не існує єдиного підходу щодо оцінювання ефективності ІТ. Деякі фахівці рекомендують використовувати

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вати загальні методики визначення ефективності інвестицій [1, 2]. Вони зауважують, що кінцеві фінансово-економічні вигоди підприємства від впровадження ІТ характеризують такі показники, як: збільшення виручки від реалізації товарів чи послуг, зниження операційних витрат, зміни структури активів тощо, а методи інвестиційного аналізу дозволяють отримати певний набір різноманітних характеристик ефективності, які пов'язані з кінцевими показниками продуктивності підприємства. Деякі фахівці наполягають на використанні спеціальних методик, які враховують специфіку ІТ щодо матеріальних і нематеріальних витрат і вигод при їх використанні, зважаючи на галузеву специфіку підприємства [3]. Здебільшого такі методики є інтелектуальною власністю найвідоміших іноземних консалтингових компаній, є «закритими», або доступними лише на комерційній основі.

Це показує, що нині відсутній підхід, який враховував би як показники прямої економічної ефективності ІТ, так і стратегічну узгодженість формування та розвитку ІТ-активів підприємства, включаючи й ІТ-процеси, які були б адекватні його бізнесу та ефективно забезпечували задоволення інформаційних потреб бізнес-споживачів, відзначалися необхідним рівнем інтегрованості, масштабованості та гнучкості.

Метою статті є розроблення підходу до оцінювання економічної ефективності проекту інформаційного інжинірингу, визначення та вибору оптимального для підприємства варіанту ІТ-активів з погляду задоволення інформаційних потреб, необхідних ресурсів, сукупних витрат, а також показників прямої економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Визначимо поняття «ІТ-активи» підприємства через такі поняття, як «ІТ-інфраструктура» й «ІТ-архітектура», та з'ясуємо, яким чином для підприємства має бути обраний і оцінений з погляду економічної ефективності певний варіант ІТ-інфраструктури.

Під ІТ-інфраструктурою будемо розуміти сукупність комп'ютерного, комунікаційного, мережного обладнання, операційних, прикладних систем, їх інтерфейсів, баз даних і систем управління ними, які використовуються підприємством (ІТ-персоналом і ІТ-користувачами).

Під ІТ-архітектурою підприємства будемо розуміти сукупність методів і засобів щодо створення, впровадження та супроводження елементів ІТ-інфраструктури підприємства, забезпечення їх сумісної узгодженої ефективної і безперервної роботи.

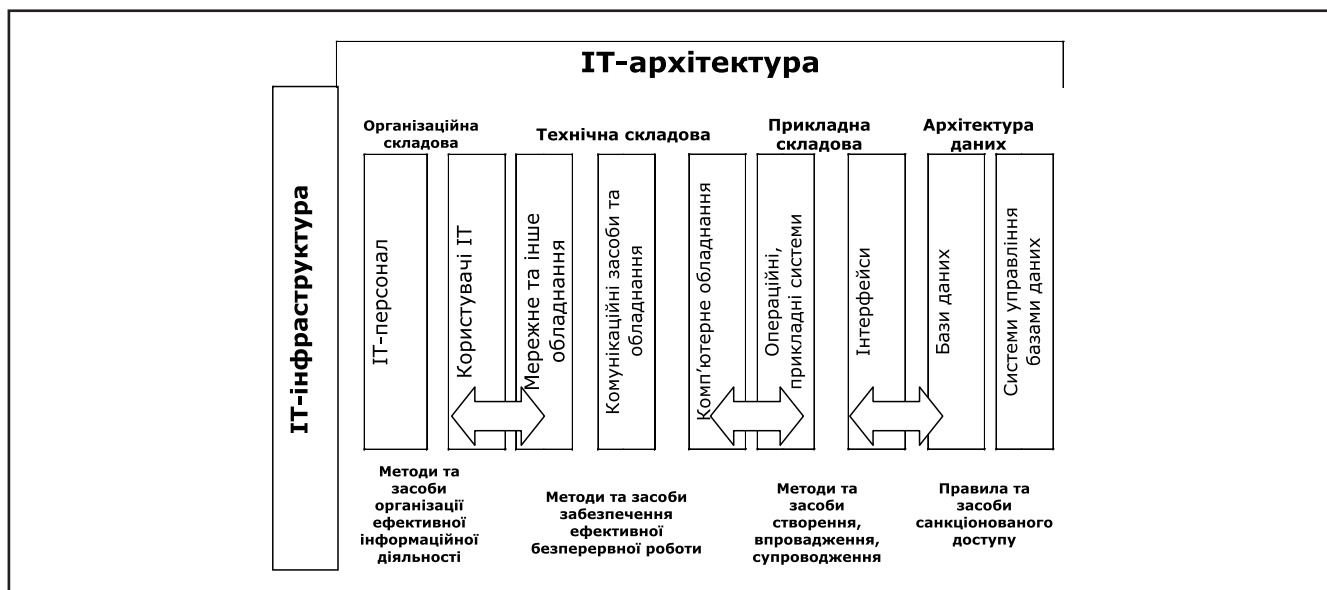
Взаємозв'язок ІТ-архітектури й ІТ-інфраструктури показано на рисунку.

Формування або трансформація ІТ-інфраструктури підприємства відповідно до потреб його бізнесу потребує визначення та вибору її оптимального варіанта з погляду задоволення інформаційних потреб, необхідних ресурсів і сукупної вартості володіння.

Ключовою умовою при цьому є перехід від оцінювання ефективності окремих елементів ІТ-інфраструктури або їх сукупності до оцінювання ефективності інформаційного обслуговування, основою якого є надання бізнес-користувачам певних ІТ-сервісів, що задовольняють їхні інформаційні потреби використовуючи ІТ-інфраструктуру підприємства. Це стає можливим якщо організація й управління ІТ-інфраструктурою відбувається за процесним підходом. Саме такий підхід є тим необхідним кроком, який сформує методологічну базу управління ІТ-інфраструктурою і, відповідно, управлінського обліку ІТ-витрат. Ця думка відповідає кращому практичному досвіду щодо надання ІТ-послуг, що охоплює основні бізнес-процеси інформаційної служби підприємства до організації ІТ-процесів (ITIL – Information Technology Infrastructure Library) [4].

Перелік таких ІТ-сервісів з описом їхніх характеристик доцільно задокументувати. Кожний ІТ-сервіс є результатом певних ІТ-процесів. Він повинен бути однозначно пов'язаний із усіма ІТ-процесами, необхідними для його надання. ІТ-процес є ланкою, що переносить вартість ІТ-ресурсів (які є певними елементами ІТ-інфраструктури й ІТ-архітектури підприємства) на собівартість ІТ-сервісу. Він також має собівартість у грошовому вимірі, яка дорівнює вартості ІТ-ресурсів, необхідних для його здійснення.

Для визначення собівартості ІТ-сервісу необхідно проаналізувати склад ІТ-ресурсів підприємства та поділити їх на логічні групи, визначивши взаємозв'язки та ступінь ви-



Взаємозв'язок ІТ-інфраструктури й ІТ-архітектури підприємства

користання кожного ІТ-ресурсу в певному ІТ-процесі і відповідно ІТ-сервісі. Якщо ІТ-ресурсом є певна інформаційна автоматизована система (ІАС), то собівартість ІТ-сервісу для надання якого вона використовується визначається виходячи з таких засад:

1. Собівартість ІТ-сервісу визначається витратами на ІАС, що необхідні для його надання, технічних засобів і персоналу. Якщо ІАС використовується у кількох ІТ-сервісах, то її вартість розподіляється між ними нарівно.

2. Вартість ІАС визначає вартість її складових, наприклад серверів; екземплярів баз даних; програмного забезпечення; ІТ-персоналу (включаючи вартість робочого місця); зовнішніх контрактів підтримки.

3. Витрати на підтримку системи резервування розподіляються на файлові ресурси, бази даних, сервери додатків, веб-сервери пропорційно обсягу даних.

4. Витрати на підтримку обладнання розподіляються на логічні сервери, файлові ресурси й бази даних пропорційно займаному об'єму дискового простору.

5. Витрати на ліцензії розподіляються пропорційно кількості ліцензій.

6. Витрати на персонал розподіляються пропорційно числу співробітників.

7. Вартість персоналу, що обслуговує сервери або системи управління базами даних певного типу, розподіляється нарівно між серверами або базами даних цього типу.

8. Вартість персоналу, що здійснює підтримку ІАС, розподіляється нарівно між ІАС, що ним обслуговуються.

9. Вартість фізичного сервера переноситься на вартість логічного сервера (кластера), у якому він перебуває.

10. Вартість логічного сервера переноситься на вартість серверів додатків, веб-додатків, файлових ресурсів і баз даних, розташованих на даному логічному сервері.

11. Вартість баз даних, файлових ресурсів, серверів додатків, системного і прикладного програмного забезпечення повністю переноситься на ІАС, до складу якої вони входять.

13. Сумарні витрати на ІТ-сервісів розподіляються між підрозділами підприємства пропорційно числу користувачів, що працюють із ними.

Визначивши за такого підходу сумарні витрати на ІТ-сервіси, надавані бізнес-користувачам, стане можливо визначити величину сукупної вартості володіння ІТ-інфраструктурою.

Інформація про ІТ-процеси, ІТ-ресурси та ІТ-сервіси є підґрунтям для моделювання процесу вибору певного варіанта ІТ-інфраструктури підприємства.

При цьому пропонується виходити з таких принципів:

1. Кожний варіант ІТ-інфраструктури є завершеним, відповідає всім вимогам до ІТ-інфраструктури.

2. Усі варіанти ІТ-інфраструктури мають однакову якість технічних рішень.

3. Кожний варіант ІТ-інфраструктури має певний життєвий цикл (L), тривалість якого залежить від технологічної межі варіанта ІТ-інфраструктури.

4. Задоволення інформаційних потреб підприємства потребує деякої кількості ІТ-сервісів і-того виду (Si). Кількість ІТ-сервісів і-того виду, що повинна надаватися ІТ-інфраструктурою будь-якого варіанта (Si), визначається за результатами аналізу інформаційних потреб бізнес-корис-

тувачів і фіксується у спеціальній угоді (SLA Service Level Agreement), що регламентує норми та правила надання ІТ-сервісів бізнес-користувачам.

5. Для надання ІТ-сервісу і-того виду споживається певна кількість ІТ-ресурсу к-того виду (rik) у межах наявної кількості цього ресурсу (NRk).

6. Вартість ІТ-ресурсу к-того виду встановлюється для І-того періоду життєвого циклу ІТ-інфраструктури.

Кількість ІТ-ресурсу к-того виду, необхідна для виробництва ІТ-сервісу і-того виду, є однією із заданих характеристик b-того варіанта ІТ-інфраструктури. Вона відображає потужність варіанта ІТ-інфраструктури і характеризує його технологічну межу – значення показника кількості ІТ-ресурсу к-того виду, яке не може бути перевищене. Технологічною межею можна вважати продуктивність центрального процесора, граничний обсяг оперативної пам'яті, граничний обсяг дискового простору, граничну пропускну здатність системної шини, граничну пропускну здатність активного мережного обладнання й каналів зв'язку, граничне число одночасно працюючих користувачів тощо.

Визначення технологічної межі певного варіанта ІТ-інфраструктури здійснюється у такий спосіб. Оцінюються перспективні потреби бізнес-користувачів, бажано – з розподілом по роках. При плануванні ІТ-сервісів ці потреби зіставляються з ІТ-ресурсами, належними певному варіанту ІТ-інфраструктури. На основі такого порівняння визначається момент, коли технологічна межа варіанта ІТ-інфраструктури (або, частіше, окремих її елементів) буде перекрита потребами бізнесу. У підсумку розраховується тривалість життєвого циклу варіанта ІТ-інфраструктури.

Для оцінювання ефективності витрат у певний варіант ІТ-інфраструктури використовуємо такі показники як термін окупності витрат і індекс рентабельності. Вибір таких показників визначається кількома обставинами. Технічна та програмна складова ІТ-інфраструктури (див. рис.) характеризуються швидким моральним старінням. Тому термін окупності витрат на певний варіант ІТ-інфраструктури не повинен перевищувати тривалість його життєвого циклу. Це досить жорстка умова, оскільки існує пряма залежність між вартістю ІТ та їхньою якістю. Найсучасніші та найпотужніші ІТ мають найвищу вартість, тому і витрати на них потребують більшого часу окупності.

Задача вибору варіанта ІТ-інфраструктури полягає у встановленні варіанта ІТ-інфраструктури з мінімальною сукупною вартістю володіння протягом його життєвого циклу, який до того ж не перевищує запланований бюджет, за умови, що буде задоволена потреба бізнес-користувачів в ІТ-сервісах кожного виду і при цьому не будуть перевитрачені ІТ-ресурси, термін окупності витрат не перевищуватиме тривалості життєвого циклу варіанта ІТ-інфраструктури, а рентабельність не буде меншою за одиницю.

Така задача має вигляд:

$$\sum_{b=1}^B W_b \cdot X_b \rightarrow \min$$

при обмеженнях:

$$\text{за потребою в ІТ-сервісах: } \sum_{b=1}^B s_{bi} \cdot X_b \geq S_i, i = \overline{(1; I)}$$

$$\text{за ІТ-ресурсами: } \sum_{b=1}^B R_{bk} \cdot X_b \geq NR_k, k = \overline{(1; K)}$$

за бюджетом: $\sum_{b=1}^B W_b \cdot X_b \leq V$

за терміном окупності витрат: $\sum_{k=1}^K TO_b \cdot X_b \leq L$

за рентабельністю: $\sum_{b=1}^B IR_b \cdot X_b \geq 1$

де W_b – СВВ ІТ-інфраструктурою b -того варіанта протягом його життєвого циклу;

X_b – цілочисельна бульова змінна, яка дорівнює:

$X_b = \begin{cases} 1, & \text{якщо } b\text{-й варіант ІТ-інфраструктури приймається;} \\ 0, & \text{в протилежному випадку.} \end{cases}$

s_{bi} – кількість ІТ-сервісів i -того виду, що здатна надавати ІТ-інфраструктура b -того варіанта;

S_i – кількість ІТ-сервісів i -того виду, необхідна для задоволення інформаційних потреб бізнес-споживачів;

Rb_k – загальна кількість ІТ-ресурсу k -того виду, яка необхідна при b -му варіанті ІТ-інфраструктури для надання ІТ-сервісів;

NR_k – наявна кількість ресурсу k -того виду;

V – запланований бюджет на ІТ-інфраструктуру;

TO_b – термін окупності витрат на b -й варіант ІТ-інфраструктури;

L – життєвий цикл ІТ-інфраструктури;

IR_b – індекс рентабельності b -того варіанта ІТ-інфраструктури;

i – ідентифікатор виду ІТ-сервісу;

I – кількість видів ІТ-сервісів;

b – ідентифікатор варіанта ІТ-інфраструктури;

B – кількість варіантів ІТ-інфраструктури;

k – ідентифікатор виду ІТ-ресурсу;

K – кількість видів ІТ-ресурсів.

Задача може бути розв'язана методом цілеспрямованого перебору.

Висновки

Запропонована модель орієнтована на процесний підхід до організації та управління ІТ-інфраструктурою підприємства дозволяє розв'язати сучасні проблеми бюджетування ІТ і оцінювання ефективності ІТ з погляду їхнього використання для задоволення інформаційних потреб бізнес-споживачів і пов'язаних із цим витрат.

Список використаних джерел

1. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем / Скрипкин К.Г. – М.: ДМК Пресс, 2002. – 256 с.
2. Деверадж С. Окупаемость ИТ. Измерение отдачи от инвестиций в информационные технологии / С. Деверадж, Р. Кохли. – М.: Бук-Пресс, 2006. – 180 с.
3. Льюис Д. Окупаемость инвестиций. Иногда это пустые слова / Д. Льюис, М. Коллер // Сети и системы связи. – 2002. – №2. – С. 17–19.
4. Ингланд Р. Овладевая ИТIL / Ингланд Р. – М.: Лайвбук, 2011. – 200 с.

Н.Н. БЕЛОВОЛОВА,
фінансовий директор ТОВ «Сокол-КР»

Моделі комплексного маркетингового дослідження споживачів продукції підприємств

Досліджено сучасні моделі маркетингових досліджень поведінки споживачів у процесі виробництва і реалізації продукції. Охарактеризовано кожну модель поведінки споживачів та визначено їхні особливості. Виокремлено сутність кожної складової дослідженої концепції та зазначено їхнє місце і роль у процесі маркетингової діяльності підприємств. Запропоновано шляхи вирішення проблем, які пов'язані із залученням потенційних клієнтів з метою розширення асортименту продукції, і на цій основі зростання чистого доходу і прибутку підприємств.

Ключові слова: концепція, покупці, споживачі, ухвалення рішення, покупка, потенційні клієнти, виробники, просування товару, маркетинг, модель.

Н.Н. БЕЛОВОЛОВА,
фінансовий директор ООО «Сокол-КР»

Модели комплексного маркетингового исследования потребителей продукции предприятий

Исследованы современные модели маркетинговых исследований поведения потребителей в процессе производства и реализации продукции. Охарактеризована каждая модель поведения потребителей и определены их особенности. Выделена суть каждой составляющей исследованной концепции и определены их место и роль в процессе маркетинговой деятельности предприятий. Предложены пути решения проблем, связанные с привлечением потенциальных клиентов с целью расширения ассортимента продукции, и на этой основе рост чистого дохода и прибыли предприятий.

Ключевые слова: концепция, покупатели, потребители, принятие решения, покупка, потенциальные клиенты, производители, продвижение товара, маркетинг, модель.

N.N. BELOVOLOVA,
chief financial officer of LTD Falcon-KP

Models of complex marketing research of consumers of products of enterprises

The of of modern models of marketing researches of behavior of consumers are investigational in the process of production and realization of products. The of of each model of behavior of consumers is described and their features are certain. Essence of of

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

of every constituent of investigational conception is distinguished and it is marked their place and role in the process of marketing activity of enterprises. Ways of of are offered decisions of problems, which are constrained from bringing in of of potential clients with the aim of expansion of assortment of products, on this basis, increase of net profit and income of enterprises.

Keywords: *conception, customers, consumers, decision–makings, purchase, potential clients, producers, advancements of commodity, marketing, model.*

Постановка проблеми. Поведінка споживача суттєво змінюється в залежності від того, який товар він купує. Чим складніше прийняти рішення про покупку, тим більше потрібно учасників у процесі прийняття рішення про покупку і тим обережніше поводить себе покупець. Відмінності в поведінці споживачів пояснюються різним рівнем залученості (зацікавленості) у процесі ухвалення рішення про покупку конкретного товару і ступеню відмінності між товарними марками.

Складна купівельна поведінка спостерігається в ситуації, коли висока ступінь залучення споживачів супроводжується значними відмінностями між різними марками товару. Високий ступінь залучення споживачів має місце, якщо продукція дорого коштує, його покупка пов'язана з ризиком, відбувається рідко, а предмет покупки може служити засобом самовираження. Зазвичай у цих випадках споживачі прагнуть отримати якомога більше інформації про характеристики товару даної категорії.

Мета статті – дослідити сучасні моделі маркетингових досліджень поведінки споживачів у процесі виробництва і реалізації продукції. Охарактеризувати кожну модель поведінки споживачів та визначити їхні особливості.

Виклад основного матеріалу. Концепція marketing – mix «5P»:

- Product, товарна політика підприємства (товарний маркетинг) – орієнтована на ринок маркетингова політика по формуванню асортиментного ряду товарів (продукції і послуг), їх товарних і споживчих властивостей (якості), а також упаковки, брендингу, неймінга, іміджу торговельної марки тощо;

- Price, цінова політика підприємства (ціновий маркетинг) – орієнтована на ринок програма ціноутворення: розробка рівня і поведінки цін, механізмів цінової дії на покупців і конкурентів, цінових методів стимулювання збуту;

- Place, місце і час продажу, рух товару і дистрибуція (збутовою маркетинг) – вибір оптимальних каналів збуту і торговельних посередників, організація зберігання і транспортування товару (логістика);

- Promotion, просування товару (маркетинг комунікацій) – система інформування потенційних клієнтів, створення позитивної думки про товар і фірму за допомогою різноманітних методів стимулювання збуту (реклама, сервіс і так далі);

- People, виробники і постачальники, продавці і покупці товару (маркетинг стосунків) – механізми взаємодії між суб'єктами ринкових стосунків (виробник – продавець, виробник – постачальник, продавець – покупець); розробка кадрової політики підприємства (підбір і навчання персоналу, орієнтованого на клієнта і цілі підприємства); формування потенційних клієнтів. Як напрям маркетингової діяльності з'явився відносно нещодавно як доповнення до існуючої концепції «4P» [1, с. 97].

Модель «7P»: сучасніша, вдосконалена концепція «4P», доповнена елементами:

- People – виробники, постачальники, продавці і покупці товару (маркетинг стосунків);

- Process – процеси надання послуг;

- Physical evidence – фізичні характеристики.

Модель «4C»: концепція, що еволюціонувала у напрямі споживача, «4P»:

- Customer value needs and wants – цінність, потреби і запити споживача;

- Cost – витрати (витрати) для споживача;

- Convenience – доступність (зручність) для споживача;

- Communication – комунікації зі споживачем [2, с. 325].

Модель зародилася ще в 60–ті роки і отримала широкий розвиток в 80–90–ті роки минулого століття. Концепція «4P» була згодом вдосконалена. Являючись на сьогодні стержневою в питаннях організації маркетингу на підприємстві, ця концепція проте більшою мірою орієнтована на відчутні, ніж на невідчутні товари (тобто послуги).

У той же час ефективність її застосування більшістю підприємств настільки очевидна, що не розглядати її відносно підприємств було б дуже не розумно.

У табл. 1 представлені характерні особливості кожного елементу комплексної маркетингової концепції «5P».

Деяка обмеженість представленої моделі з причини її слабкої адаптивності до нематеріальної сфери діяльності привела до її розширення з «5P» – до «7P». Таким чином, маркетингова концепція «7P» включила ще дві складові, що мають важливе практичне значення для сфери збуту продукції (табл. 2) [3, с. 228].

Саме ця маркетингова модель найбільшою мірою відповідає нематеріальній сфері діяльності, добре відбиває специфіку послуг зі збуту продукції і може служити основою при формуванні комплексної маркетингової політики, що включає приведені нижче основні компоненти.

Таким чином, два додаткові елементи до існуючої концепції «5P» (з урахуванням приєданого до неї компонента «People») обґрунтовують необхідність вивчення моделі «4C» як найбільш клієнтоорієнтованої.

Ця концепція зазвичай застосовується в тих випадках, коли розглядається вже не маркетинг в цілому, а лише ті його інструменти, які здатні сформувати споживчу симпатію і зацікавленість. Тому у своїх працях один з основоположників сучасного маркетингу Філіп Котлер цю модель трактує таким чином: «Концепція «4C», де товар порівняний з цінністю для споживача (Customer value), ціна – з витратами споживача (Customer costs), місце – з доступністю товару для споживача (Customer convenience), а просування – з інформованістю споживача щодо властивостей продукції (Customer communication).

Запропонована у кінці 80–х рр. минулого століття професором Колумбійського університету Р.Ф. Лотерборном концепція «4C» за рахунок своєї клієнтської спрямованості отримала велику популярність. Переорієнтувавши комплекс маркетингу з «4P» на «4C», Лотерборн отримав наступну модель (табл. 3).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Суть концепції marketing – mix «5P»

Складові концепції	Сутність та характеристика
Product (товар)	Здійснення товарної політики ґрунтується на виробництві і реалізації товарів (продукції і послуг), за- требуваних сучасним ринком. Вона досягається за рахунок орієнтації компаній на потреби і потреби покупців (як своїх, так і потенційних). В зв'язку з цим виникає необхідність в проведенні грамотної асортиментної політики, метою якої є максимальне задоволення потреб покупців і їх переваг, що, своєю чергою, має сприяти залученню нових споживачів. Важливе значення придбаває і життєвий цикл товарів. У рамках товарної політики необхідно тонко уловлювати сучасні віяння ринку і вчасно реагувати на його кон'юнктуру, що змінюється. Вироблювана компаніями продукція і послуги, що робляться ними, мають бути завжди затребувана, актуальна і своєчасна. Це дозволить не лише зберегти, а й значно примно- жити долю, займану організацією на ринку
Price (ціна)	У сучасних ринкових умовах ціна є засадничим чинником на стадії прийняття споживачем рішення відносно доцільності або недоцільності придбання товару. Процес управління ціноутворенням в організації украй складний і трудомісткий. Існує ряд параметрів, які необхідно враховувати при розробці ефективної цінової стратегії. По–перше, вона має бути ретельним чином спланована. По–друге, необхідно враховувати особливості виробництва самого товару (його собівартість, положення на ринку; місце і час реалізації; цінову політику компанії–конкурентів; специфічні особливості потенційних покупців та ін.)
Place (місце)	Поняття «Місце надання послуги» набуває первинного значення, оскільки розглядається з позиції досяжності послуг для споживачів. Управління цією змінною в концепції «5P» дозволяє компаніям здійснювати найбільш ефективне охоплення цільової аудиторії шляхом грамотного розташування своїх філій і забезпечення їх усім необхідним для якіснішого надання послуг.
Promotion (просування)	Просування – це будь–яка форма повідомлень, вживаних організаціями для інформування, переконан- ня або нагадування споживачам про свої товари (продукції і послугах), їх переваги і вигоди. Сюди вхо- дить уся сукупність заходів по просуванню продукції і послуг. Просування включає: рекламу, заходи по зв'язках з громадськістю (PR), прямий маркетинг, пропаганду, заходи по стимулюванню збуту, особисті продажі та ін. Оскільки якість послуг багато в чому залежить від людей, що роблять їх, для привертан- ня споживчої уваги бажано розставляти акценти не лише на самих послугах, але і на тих фахівцях, які працюють в цій компанії і займаються її розробкою і надання. Це особливо характерно для компаній індустрії гостинності, зайнятих в області побутового обслуговування населення (перукарні, салони кра- си), медицини, ресторанного бізнесу, розваг і тому подібне
People (люди)	Цей багатогранний компонент (ще його називають «маркетингом стосунків») з'явився порівняно не- давно: в 90–і роки минулого століття. Ця складова органічно доповнює усі чотири попередні елемен- ти концепції. Без такої складової, як «люди» (а на ринку це не лише виробники і споживачі, але також покупці і постачальники), неможливо реалізувати жодну з чотирьох представлених в таблиці політик: ні товарну, ні цінову, ні дистриб'юторську, ні комунікаційну. У таких умовах управління людськими ре- сурсами стає пріоритетним стратегічним завданням організації. Перед маркетингом і менеджментом компанії стоїть завдання формування організаційної (корпоративної) культури, орієнтованої на спо- живача. Термін «люди» застосовується в маркетингу послуг і для позначення діяльності по управлінню клієнтською базою, вирішення питань по впорядкуванню і розподілу потоків відвідувачів. У сфері b2b маркетинг стосунків сприяє грамотному і ефективному налагодженню контактів з потенційними пар- нерами і проведенню з ними переговорів

Таблиця 2. Вдосконалена концепція marketing – mix («7P»)

Складові концепції	Сутність та характеристика
Process (процес надання послуг зі збуту продукції)	Міра залученості споживачів в процеси виробництва і надання послуг значно вища, ніж при виробництві матеріально–речових благ. Крім того, надання послуг і їх споживання, в порівнянні з сферами матеріального виробництва, відбуваються одночасно. При існуючому нерозривному взаємозв'язку процесів надання і споживання послуг міра контакту між виробником і споживачем може бути різною. Таким чином, цей елемент в концепції marketing – mix покликаний приділяти осо- бливу увагу процедурам взаємодії між споживачами продукції і підприємствами, що їх виробляють
Physical evidence (фізичне оточення послуги)	Включає все ті матеріально–речові об'єкти і візуальні образи, які дозволяють потенційному споживачеві оцінити і спрогнозувати якість майбутньої продукції. Застосування на практиці цього елементу дозволяє підприємствам формувати власний стійкий і позитивний імідж в очах клієнтів. Для досягнення поставленої мети підприємствам необхідно робити заходи по поліпшенню рівня сервісу і якості обслуговування своїх клієнтів

У результаті детального аналізу представленої моделі стають очевидними причини її особливої популярності у під-
приємств сфери послуг зі збуту продукції. Послуга немате-
ріальна, а отже підприємству, що займається її наданням,
доводиться застосовувати всю свою майстерність і уміння,
щоб потенційний споживач звернувся за послугами саме до
нього, а не до конкурентів.

Не встигнувши до кінця оформитися і адаптуватися в на-
уковому середовищі, модель «4C» практично відразу отрима-
ла визнання і свій подальший розвиток. У 80–90–і роки, коли
сталось насичення основних ринків, а конкурентна боротьба
помітно посилилася, виробник був вимушений проводити до-
слідження споживчих переваг, щоб успішно боротися за своїх
клієнтів, не дозволяючи їм переходити до конкурентів.

Таблиця 3. Суть концепції «4С»

Складові концепції	Сутність та характеристика
Customer value, needs and wants (цінність, потреби і запити споживача)	Це буквально кожна складова товару (продукту або послуги). Цей елемент обґрунтовує необхідність ретельнішого вивчення споживчих переваг, а також тісно пов'язаний з правильним сприйняттям своєї цільової аудиторії
Cost (витрати, витрати для споживача)	Як і в інших сферах діяльності, витрати розподіляються на прямі і непрямі. Прямі витрати включають передусім матеріальні і фінансові, а непрямі – витрати психологічного, тимчасового і іншого характеру. Іншими словами, до витрат відносяться не лише грошові кошти, витрачені на продукцію або послугу, але і зусилля, пов'язані з їх придбанням, наскільки буде готовий потенційний клієнт, витративши час і певні зусилля, прийти в конкретну компанію і набути у неї того або іншого вигляду товарів (продукцію і послуги)
Convenience (доступність для споживача)	Для споживача товар повинен виявитися в потрібному місці і в потрібний час. Показник доступності товару для клієнта має на увазі те, що він повинен не лише задовольняти деяку базову потребу (наприклад, у відпочинку, живленні, подорожах), але і нести в собі цілий ряд додаткових вигод і переваг, призначених для потенційних споживачів. Тому правильніше було б використовувати замість терміну Convenience термін Value (цінність), який вже частково знайшов своє відображення в цій моделі
Communication (комунікації)	Цей елемент обґрунтовує міру інформованості споживача. Споживачі повинні не лише чути про той або інший товар, але і бути достатньою мірою обізнаними про його значущі характеристики, вигоди, що отримуються від його придбання і подальшого використання, а також про доступність і інші переваги в порівнянні з аналогічними товарами підприємств-конкурентів. Багато в чому це залежатиме від ефективної маркетингової комунікаційної політики підприємства, що включає широкий спектр всіляких інструментів: рекламу, PR, прямиий маркетинг, методи стимулювання збуту та ін.

Ця модель фактично обґрунтувала необхідність формування всіляких програм споживчої лояльності. Вона націлена на своїх споживачів – на їхнє бажання і переваги, на спільну плідну співпрацю і неодмінне отримання від них зворотному зв'язку, щоб надалі покращувати свої продукти і послуги, а також механізми їх просування.

Одна з найвідоміших маркетингових моделей – це 3М або 5М.

3М модель маркетингу запропонував свого часу Ден Кеннеді, один з відомих маркетологів. В основі цього маркетингу лежать 3 букви М:

1М – market маркет, тобто ринок, сукупність потенційних покупців, до яких у вас є потенційна можливість достукатися, дотягнутися;

2М – message, повідомлення цих потенційних покупців;

3М – media – носій і канал передачі маркетингового повідомлення.

Таким чином, девіз Дена Кеннеді – це «Правильне повідомлення правильних людей, правильним чином, використовуючи правильні канали і правильний носій інформації в правильний час» [4, с. 45].

Ще один маркетолог Ховард Якобсон додав ще 2 букви М до цієї маркетингової системи:

М – metrics – важливий в маркетингу вимір усього, що ви робите;

М – mission – місія, то, заради чого усе це робиться.

Для того щоб чітко розуміти і ефективно працювати з клієнтами, нам потрібно знати портрет потенційного клієнта.

Висновки

Найпростіше портрет потенційного клієнта розібрати за допомогою такого компаса. Це дещо перетворена модель Стефана Пірса, яка дає дуже добрий результат. Як-

що в центрі намалювати нашого з вами потенційного покупця, а від нього стрілки вліво, управо, вгору і вниз, то ці стрілки схожі на позначення сторін світу на компасі, звідси і така назва.

Головне для нашого клієнта – це його бажання (Wich). Для того щоб досягти бажань, як правило, людям потрібно щось зробити (Needs) – потрібно, потрібно. Усе це відбувається не в повітрі, а на фоні Experience. На тлі деякого досвіду того, як людина вже досягала того, що вона хоче або не досягала. Які вона випробовувала пережила і як вона, у зв'язку з цим, себе почувала.

Але існують ще проблеми і протиріччя між тим, що хочеться людині, і тим, що насправді їй для цього потрібно. І якщо ваше рішення Solution – ваші продукти, товари, допомагають людині досягти бажаного; дають їй те, що потрібно і потрібно; вирішують протиріччя з урахуванням її життєвого досвіду, то буде якраз все гаразд. Тоді ваш продукт знайде свого споживача досить легко.

Ця схема дуже важлива, щоб вам притягувати нових клієнтів у бізнес. Ви дуже чітко повинні розуміти їхні бажання, а також проблеми і протиріччя. Тому що на них необхідно впливати.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: учеб. пособ. / Ф. Котлер. – М.: АСТ, 2001. – 272 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – [12-е вид.] – СПб.: Питер, 2009. – 816 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 649 с.
4. Кеннеди Дэн. Жесткий тайм-менеджмент. Возьмите свою жизнь под контроль – СПб.: Питер, 2014. – 94 с.

Напрями удосконалення функціонування страхового ринку України

Проаналізовано основні фінансово-економічні показники, які характеризують страховий ринок України. Визначено проблеми ефективного функціонування страхового ринку України. Обґрунтовано стратегічні напрями розвитку вітчизняних страхових компаній.

Ключові слова: небанківський фінансовий сектор, страховий ринок, страхові компанії, страхові премії, страхові виплати, стратегія розвитку страхового ринку.

Направления усовершенствования функционирования страхового рынка Украины

Проанализированы основные финансово-экономические показатели, характеризующие страховой рынок Украины. Определены проблемы эффективного функционирования страхового рынка Украины. Обоснованы стратегические направления развития отечественных страховых компаний.

Ключевые слова: небанковский финансовый сектор, страховой рынок, страховые компании, страховые премии, страховые выплаты, стратегия развития страхового рынка.

Areas of improvement functioning insurance market of Ukraine

The basic financial and economic indicators that characterize the insurance market of Ukraine are analyzed. The problems of effective functioning of the insurance market of Ukraine are defined. Grounded strategic directions of domestic insurance companies are justified.

Keywords: non-bank financial sector, insurance market, insurance companies, insurance premiums, insurance payments, the insurance market development strategy.

Постановка проблеми. Страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансової системи країни. Без розвиненого страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечно функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності. Проте нині в Україні страховий ринок перебуває лише у стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру. Чинне законодавство, що регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним. Часта зміна регуляторів страхового ринку не сприяє формуванню в Україні дієвої системи страхового нагляду. Відчувається брак кваліфікованих фахівців страхової справи, а також ґрунтовних наукових досліджень і аналітичних матеріалів із страхової проблематики. Немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих складових.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування страхового ринку зробили такі зарубіжні науковці: А. Вагнер, П. Мюллер, В. Нордхаус, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, У. Хаасен, а також вітчизняні вчені-економісти: В. Базилевич, О. Вовчак, Н. Горовець, О. Заруба, Л. Кінашук, С. Львовичкін, В. Опарін, С. Осадець, Л. Рейтман, О. Сукач, В. Федосов, А. Шахов, С. Юрій та ін.

Проте й досі в Україні бракує досліджень щодо визначення стратегічних напрямів розвитку страхового ринку в цілому і його окремих суб'єктів, що зумовлює актуальність до-

слідження організації і управління процесами стратегічного розвитку страхових компаній з метою розробки ефективних заходів, які забезпечуватимуть їх високу надійність.

Метою статті є виявлення основних проблем розвитку вітчизняного страхового ринку в умовах ринкової економіки та обґрунтування підходів до його стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Виявимо місце страхового ринку на ринку фінансових послуг. На основі статистичних даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [1], Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [2] проаналізуємо стан фінансового ринку України в цілому і стан страхового ринку зокрема [3–5].

Сукупні активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на 31.12.2013 становили 1533,7 млрд. грн., у тому числі банків – 1408,7 млрд. грн. (91,9%), небанківських фінансових установ – 125,0 млрд. грн. (8,1%).

Зауважимо, що останні роки спостерігається тенденція до збільшення частки небанківського фінансового сектора на фінансовому ринку. Так, частка активів небанківського фінансового сектору в 2011 році становила 6,4%, у 2012 році – 7,4%, а у 2013 році збільшилася до 8,1%.

Небанківський фінансовий сектор за обсягом активів суттєво менший за банківський, але темпи зростання його активів значно перевищують темпи зростання активів комерційних банків: за 2012–2013 роки середньорічний приріст активів банків становив 7,9%, а небанківських фінансових установ – 23,2%.

Проаналізуємо структуру небанківського фінансового сектору (рис. 1) [3–5].

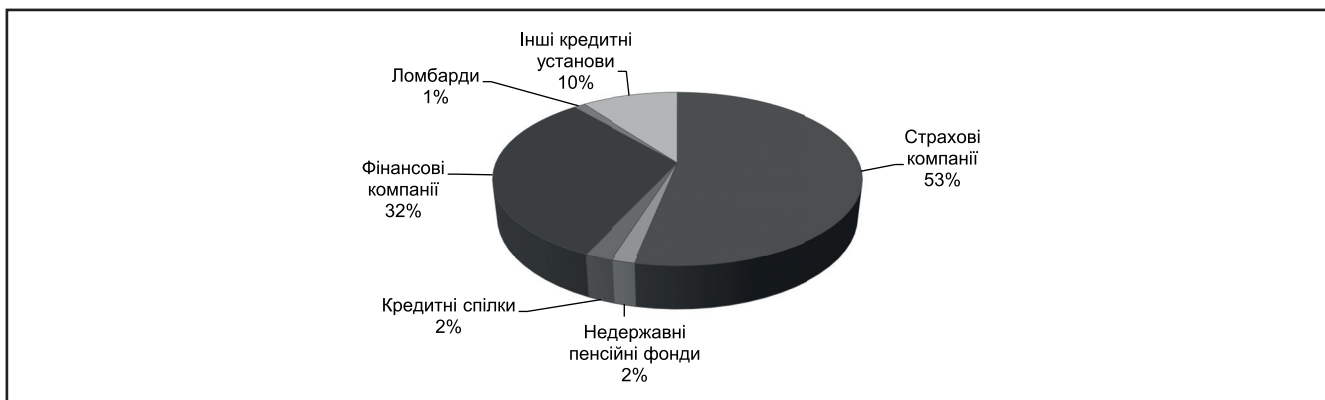


Рисунок 1. Структура активів небанківського фінансового сектору в 2013 році

Страховим компаніям належить більше половини активів небанківського фінансового сектору. Так, у 2013 році страховий ринок активів становив 53% загальних активів небанківського фінансового сектору (або 66,4 млрд. грн.). Це свідчить про вагомую роль страхових компаній у розвитку небанківського фінансового сектору України.

Загальний обсяг активів небанківських фінансових установ має тенденцію до зростання. Так, загальні активи за 2012 рік становили 100,8 млрд. грн. (7,1% ВВП, а протягом 2013 року активи таких установ зросли на 24,0% та становили 8,6% ВВП України). Зростання активів на 18,1% продемонстрували і страхові компанії, які станом на 31.12.2013 становили 66,4 млрд. грн. (рис. 2) [3–5].

У 2013 році позитивні темпи приросту активів спостерігалися майже на всіх ринках небанківських фінансових послуг. Найбільший приріст активів зафіксовано в інших кредитних установах – активи зросли на 39,9% і станом на 31.12.2013 становили 12,6 млрд. грн. та у фінансових компаній – активи зросли на 33,9% і станом на 31.12.2013 становили 39,8 млрд. грн.

Зростання активів на 18,1% продемонстрували і страхові компанії, які станом на 31.12.2013 становили 66,4 млрд. грн. Активи недержавних пенсійних фондів зросли на 25,9% і станом на 31.12.2013 становили 2,1 млрд. грн.

Водночас протягом 2013 року в секторі кредитування небанківськими кредитними установами спостерігається ско-

рочення активів. У кредитних спілок активи зменшилися на 2,2% (станом на 31.12.2013 активи становили 2,6 млрд. грн.), у ломбардів – на 2,6% (станом на 31.12.2013 активи становили 1,5 млрд. грн.).

Страховий ринок залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2013 становила 407, у тому числі страхових компаній зі страхування життя (СК Life) – 62, а страхових компаній, які здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя (СК non-Life), – 345.

Зауважимо, що порівняно з попередніми роками спостерігається загальна тенденція до зменшення кількості страхових компаній. Так, на кінець 2013 року порівняно з 2011 роком кількість страхових компаній зменшила на 35 компаній (на 7,9%). А лише за 2013 року кількість страхових компаній зменшилася на 7, або на 1,7%, порівняно з попереднім 2012 роком (табл. 1) [3–5].

Варто відзначити, що серед страхових компаній переважають страхові компанії, які здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя. Їхня частка в загальному обсязі страхових компаній становить близько 85%: наприкінці 2011 року – 85,5%, наприкінці 2013 року – 84,5%. Відповідно страхові компанії зі страхування життя становлять лише 15% загальної кількості страхових компаній.

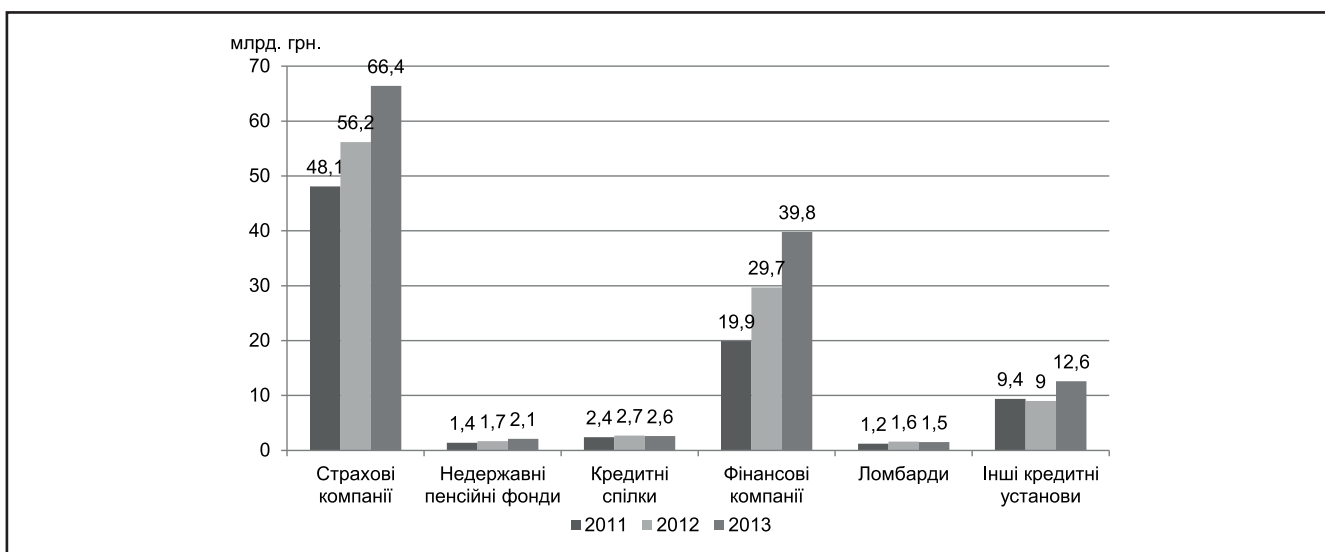


Рисунок 2. Активи небанківського фінансового сектору за 2011–2013 роки, млрд. грн.

Таблиця 1. Кількість страхових компаній у 2011–2013 роках

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.12.2012	Зміни у 2013 році		Станом на 31.12.2013
			внесено інформацію	виключено інформацію	
Загальна кількість	442	414	9	16	407
в т.ч. СК non–Life	378	352	8	15	345
в т.ч. СК Life	64	62	1	1	62

У 2013 році у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року зросли загальні активи страховиків і обсяг сплачених статутних капіталів (станом на 31.12.2013 їхній приріст становив 18,1 та 4,5% відповідно). Приріст загальних активів страховиків частково пояснюється тим, що до загального обсягу активів стали включатися частки перестраховиків у страхових резервах.

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахованні ризиків від страхувальників та перестраховальників за 2012 рік, становили 21508,2 млн. грн., з яких:

- 8900,3 млн. грн. (41,4%), що надійшли від фізичних осіб;
- 12607,9 млн. грн. (58,6%), що надійшли від юридичних осіб.

За 2013 рік загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками, становила 28661,9 млн. грн., з яких:

- 10267,5 млн. грн. (35,8%), що надійшли від фізичних осіб;
- 18394,4 млн. грн. (64,2%), що надійшли від юридичних осіб.

За 12 місяців 2013 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування інших, ніж страхування життя становила 26185,2 млн. грн. (або 91,4% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 2476,7 млн. грн. (або 8,6% від загальної суми страхових премій).

Чисті страхові премії за 2013 рік становили 21551,4 млн. грн., що становило 75,2% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2012 рік становили 20277,5 млн. грн.

Обсяги валових страхових премій за 2013 рік зросли порівняно з 2012 роком на 33,3%, з 2011 року – на 26,3% переважно за рахунок збільшення надходжень за видами страхування non–Life. Найбільше зростання валових страхових премій відбувся у першому кварталі 2013 року на 30,6% порівняно з четвертим кварталом 2012 року (довідково: в четвертому кварталі 2012 року валові страхові премії становили

6263,2 млн. грн.). Зростання валових страхових премій у 2013 році порівняно з 2012 роком відбулося переважно за рахунок збільшення обсягів внутрішнього перестраховання – до 7110,4 млн. грн. (2012 рік – 1230,8 млн. грн.).

При цьому чисті страхові премії зросли на 6,3% порівняно з 2012 роком та на 19,9% порівняно з 2011 роком.

Можна констатувати, що, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,2% – акумулюють 200 СК non–Life (58,0% всіх СК non–Life) та 98,3% – 20 СК Life (32,3% всіх СК Life).

Дані статистики свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції, в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Також зросла частка чистих страхових премій у ВВП з 1,4 до 1,5%, збільшився розмір страхових платежів на душу населення з 500 грн. до 631 грн., збільшився експорт страхових та перестрахових послуг з 490 млн. грн. до 859,3 млн. грн.

Структура чистих страхових премій у 2013 році представлена на рис. 3 [3–5].

У структурі чистих страхових премій станом на 31.12.2013 найбільша питома вага традиційно належить таким видам страхування, як:

- автострахування (каско, обов'язкове страхування цивільно–правової відповідальності, «Зелена картка») – 5982,2 млн. грн. (або 27,8%) (станом на 31.12.2012 цей показник становив 5938,2 млн. грн. (або 29,3%));
- страхування майна – 2489,7 млн. грн. (або 11,6%) (станом на 31.12.2012 – 2606,6 млн. грн. (або 12,9%));
- страхування фінансових ризиків – 2401,3 млн. грн. (або 11,1%) (станом на 31.12.2012 – 2098,4 млн. грн. (або 10,3%));

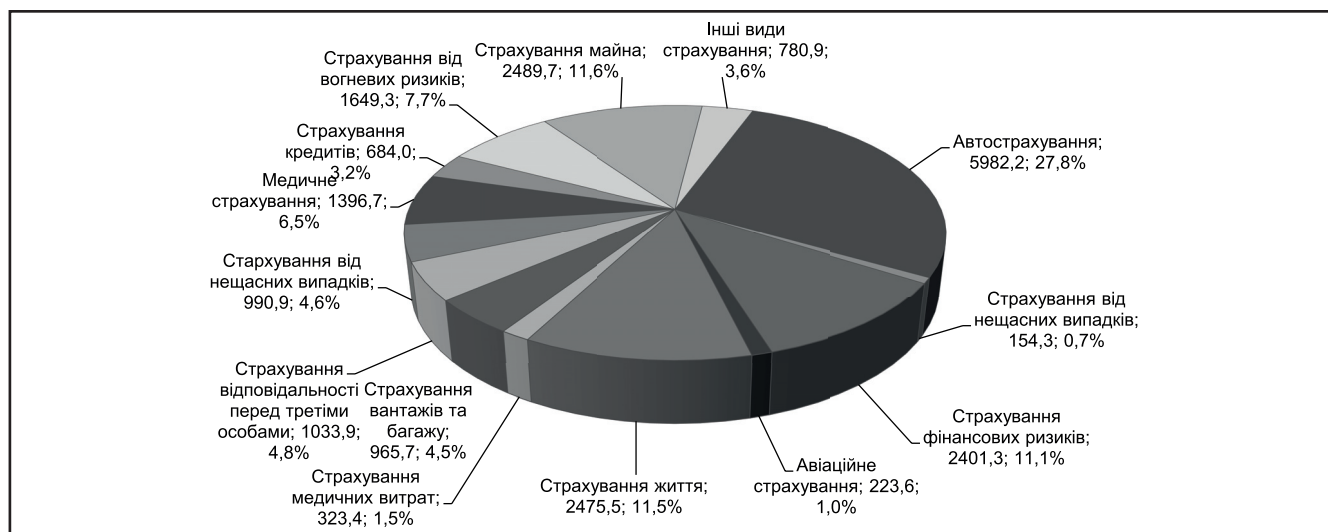


Рисунок 3. Структура чистих страхових премій за видами страхування станом на 31.12.2013, млн. грн.; %

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– страхування від вогневих ризиків – 1649,3 млн. грн. (або 7,7%) (станом на 31.12.2012 – 1830,1 млн. грн. (або 9,0%));
 – страхування життя – 2476,5 млн. грн. (або 11,5%) (станом на 31.12.2012 – 1809,5 млн. грн. (або 8,9%));
 – медичне страхування – 1395,7 млн. грн. (або 6,5%) (станом на 31.12.2012 – 1280,1 млн. грн. (або 6,3%)).

Розмір валових страхових виплат за 2013 рік становив 4651,6 млн. грн., у тому числі з видів страхування інших, ніж страхування життя, – 4502,6 млн. грн. (або 96,8%), зі страхування життя – 149,2 млн. грн. (або 3,2%).

Валові страхові виплати за 2013 рік зменшилися на 9,7% (до 4651,6 млн. грн.) порівняно з 2012 роком, чисті страхові виплати зменшилися на 8,1% і становили 4566,6 млн. грн.

Спад обсягів валових та чистих страхових виплат у 2013 році порівняно з 2012 роком відбувся за рахунок таких видів страхування, як страхування фінансових ризиків (спад на 78,9 та 79,6% відповідно), страхування майна (спад на 66,1 та 65,6% відповідно), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (спад на 51,5 та 51,7% відповідно) та страхування кредитів (спад на 39,7%). Разом із тим порівняно з 2012 роком збільшилися обсяги валових та чистих страхових виплат по страхуванню життя на 81,7%, по медичному страхуванню (безперервне страхування здоров'я) – на 12,1%.

Структура чистих страхових виплат у 2013 році представлена на рис. 4 [3–5].

У структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.2013 найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як:

– автострахування (каско, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності, «Зелена картка») – 57,9% (або 2559,6 млн. грн.) (станом на 31.12.2012 цей показник становив 2478,5 млн. грн., або 50%);

– частка медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 22,9%, або 1010,1 млн. грн. (станом на 31.12.2012 – 900,8 млн. грн., або 18%).

Узагалі протягом останніх років в Україні певною мірою відбувся перехід від застійно-перерозподільної моделі функціонування страхового ринку до створення механізму його розвитку.

Серед позитивних результатів розвитку вітчизняного страхового ринку доцільно виокремити такі:

- реальне зростання обсягів страхових операцій з усіх видів страхування;
- зростання загальної суми страхових платежів, отриманих страховиками;
- структурні зміни на користь добровільного страхування і його довгострокових видів;
- збільшення кількості договорів страхування (перестраховання), укладених за сприяння страхових брокерів;
- укрупнення страхових компаній, проникнення у сферу страхування банківського та фінансово-промислового капіталу;
- зростання капіталізації страховиків і зниження рівня збитковості страхового ринку;
- зростання показників фінансової надійності страховиків, формування фінансових груп за їх участю.

На основі опрацювання достатньої кількості наукових праць вітчизняних й іноземних вчених-економістів та виконавши аналіз функціонування страхового ринку України виявлено низку проблем розвитку страхового ринку, які заважають у повній мірі реалізувати потенціал страхування та стати конкурентним на світовому ринку страхових послуг:

1. Для України склався критично низький ступінь захищеності по основних ризиках – як в економіці, так і в соціальній сфері. За експертними оцінками, всі інструменти зниження ризиків (страхування, соціальні програми, формування резервних і надзвичайних фондів підприємств) покривають не більше 30% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн – 90%. Незахищеність по основних групах ризиків спричиняє значні бюджетні витрати по ліквідації наслідків стихійних лих, катастроф, по наданню соціальної підтримки громадянам, погіршує інвестиційний клімат і загальні умови економічної діяльності.

2. Капіталізація українського страхового ринку (обсяг власних засобів у страхових компаній) знаходиться на вкрай низькому рівні. Це унеможливорює для страховиків приймати на себе великі ризики та вимагає виходу на іноземні ринки перестраховання.

3. Реальне довгострокове страхування життя на сьогодні за обсягом дуже мізерне. Існуючі правові рамки проведення страхування не забезпечують залишкових стимулів для того,

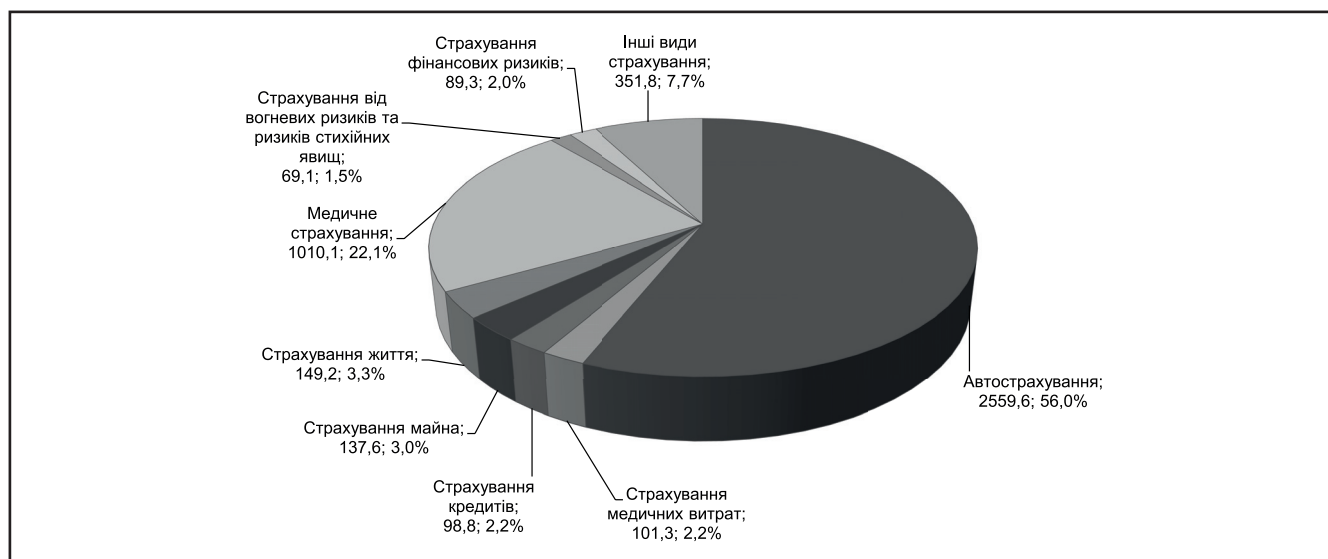


Рисунок 4. Структура чистих страхових виплат за видами страхування станом на 31.12.2013, млн. грн.; %

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

щоб розширювати масштаби довгострокового страхування життя, а низька довіра населення до вітчизняних фінансових інститутів не дозволяє розраховувати на швидке розширення ємкості цього ринку.

4. Низький рівень довіри клієнтів до страхових компаній. Відсутність у суспільстві страхової культури і незрозуміння ролі страхування як з боку підприємців, так і з боку громадян. У потенційних страхувальників часто відсутні стимули страхування своїх інтересів.

5. Немає системної маркетингової політики, чіткої сегментації ринку, орієнтації на клієнта, оперативного створення нових продуктів. Як наслідок, негнучкість страхових компаній не дозволяє їм швидко пристосовуватися до нових умов ринку з мінімальними втратами обсягу платежів і веде до мінімізації витрат шляхом зменшення кількості персоналу, рекламної активності скорочення інших статей витрат. Страхові компанії інвестують незначні кошти в просвітницький маркетинг та розвиток ринку індивідуальних страхових полісів. У результаті більша частина населення досі нічого не знає про концепцію та переваги страхування. Потенційному клієнту при виборі страхової компанії доводиться самому проводити аналіз ринку, «розшукуючи страхову компанію».

6. Відсутня комплексна система страхування, яка дозволила б:

- використовувати накопичення населення і підприємств для інвестування прогресивних галузей економіки;
- підвищити рівень життя населення на основі зростання продуктивності праці і розвитку гарантій збереження внесків населення і інвестицій зарубіжних громадян і фірм;
- максимально розширити контакти України з іншими країнами за умови підвищення економічної безпеки країни,

збільшення числа робочих місць і підвищення конкурентоспроможності українських підприємств.

Страховим компаніям необхідно для конкурентоспроможності на ринку страхових послуг докласти всі зусилля для вирішення цих проблем, стати більш варіативним, здатним швидше реагувати на реалії дійсності, точно балансувати у витратах і доходах, швидше аналізувати поточну ситуацію.

Отже, виконаний аналіз стану страхового ринку України дозволив виконати згрупувати проблеми його подальшого розвитку таким чином:

Група 1. Проблеми економічного характеру – низький платоспроможний попит на страхові послуги; низька капіталізація і ліквідність страховиків; відсутність надійних інвестиційних інструментів для довгострокового фінансового планування.

Група 2. Проблеми організаційно-правового характеру – недосконалість нормативно-правової бази; невідповідність кількості видів обов'язкового страхування й їхнього фінансового забезпечення; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком.

Група 3. Проблеми функціонального характеру – низька прибутковість окремих видів страхування; відсутність середньо- і довгострокового планування страховиками своєї діяльності; низький рівень кваліфікації кадрів; відсутність ефективних каналів продажу страхових продуктів (роздрібних, мережних, on-line продажів); відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів до страхових компаній.

Група 4. Проблеми інформаційно-аналітичного характеру – відсутність системного застосування ІТ-технологій при управлінні бізнес-процесами в страхових компаніях, низький рівень впровадження в страхову практику сучасних інформаційних технологій; відсутність якісної статистичної



Рисунок 5. Стратегія розвитку страхового ринку України

інформації і недостатність інформаційно-аналітичних матеріалів; недосконалість фінансової звітності та методів обробки даних; непрозорість даних про структуру власності вітчизняного страхового ринку.

Аналіз вищезазначених проблем свідчить, що частина з них притаманна й іншим секторам фінансового ринку (наприклад, проблеми економічного характеру й організаційно-правові проблеми), інша частина – характерна лише для вітчизняного страхового ринку. Значна кількість наявних проблем розвитку страхового ринку України пояснюється передусім прагненням страхових компаній максимізувати прибуток, незважаючи ні на довгострокові інтереси галузі, ні на професійну етику.

Одним зі шляхів подолання вказаних проблем є розробка стратегії розвитку страхового ринку, яку доцільно представити у вигляді низки заходів, зображених на рис. 5.

Для підвищення захисту інтересів споживачів страхових послуг вважаємо за необхідне:

- удосконалити порядок ліцензування діяльності страховиків;
- удосконалити контроль за діяльністю страховиків;
- розробити методичні рекомендації для фінансового оздоровлення страховиків;
- внести зміни до законодавчих актів з метою закріплення першочерговості задоволення вимог страхувальників у загальній черзі інших кредиторів;
- запровадити електронну звітність учасників страхового ринку;
- сприяти створенню фондів страхових гарантій;
- розробити нормативно-правові акти, спрямовані на розвиток страхового посередництва, здатного забезпечити альтернативне розв'язання спорів на ринку страхових послуг;
- підвищити вимоги до фінансової надійності страховиків та страхових брокерів;
- запровадити міжнародні норми корпоративного управління для страховиків;
- удосконалити виконання аналізу статистичної інформації зі страхування та звітності страховиків і страхових посередників.

Для забезпечення стабільності розвитку страхового ринку на підставі удосконалення системи правового забезпечення та системи регулювання, нагляду і контролю за діяльністю учасників страхового ринку вважаємо за необхідне:

- забезпечити формування ефективного державного регулювання та нагляду у сфері страхування;
- забезпечити подальшу адаптацію законодавства України у сфері страхування до законодавства Європейського Союзу; внести зміни до Цивільного і Господарського кодексів України та Закону України «Про страхування» з метою їх узгодження між собою та удосконалення договірних відносин у сфері страхування, класифікації ризиків і видів страхування, посилення системи державного регулювання ринку страхових послуг;
- сприяти захисту економічної конкуренції на страховому ринку для удосконалення умов його функціонування на конкурентних засадах;
- внести зміни до законодавства щодо розвитку довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення;
- зменшити кількість існуючих обов'язкових видів страхування та забезпечити подання соціально-економічного об-

ґрунтування необхідності та ефективності запровадження кожного нового виду обов'язкового страхування.

Для підвищення капіталізації страховиків та конкурентоспроможності національного страхового ринку вважаємо за необхідне:

- сприяти концентрації страхового ринку шляхом внесення змін до законодавства щодо формування статутного капіталу, гарантійного фонду та вільних резервів;
- розробити план заходів щодо поетапного допуску філій страховиків-нерезидентів до страхового ринку України відповідно до міжнародних договорів України;
- запровадити взаємний обмін інформацією та сприяти укладанню двосторонніх та багатосторонніх договорів між Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та органами страхового нагляду інших держав щодо діяльності страховиків, їх філій, страхових посередників та страхових груп (страхових холдингів);
- сприяти поетапному впровадженню у страховий сектор міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Для запобігання використанню страхової системи у виток коштів за кордон, посилення державного регулювання та нагляду за перестраховою діяльністю вважаємо за необхідне:

- запровадити ефективний нагляд за перестраховою діяльністю та ліцензування перестраховиків;
- удосконалити оподаткування страховиків та операцій перестраховування у перестраховиків-нерезидентів.

Для підвищення прозорості діяльності учасників страхового ринку вважаємо за необхідне:

- заснувати друкований засіб масової інформації Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, з метою висвітлення діяльності на ринку фінансових послуг України, зокрема на страховому ринку;
- визначити вимоги до оприлюднення інформації стосовно діяльності страховиків та страхових посередників у електронних і друкованих засобах масової інформації.

Для формування адекватної системи фахової підготовки і сертифікації фахівців зі страхування та забезпечення державної підтримки проведення науково-дослідних робіт у цій сфері вважаємо за необхідне:

- розробити і адаптувати програми з підготовки фахівців зі страхування у навчальних закладах, а також розширити перелік напрямів підготовки (спеціальностей) у цій сфері;
- забезпечити навчання та сертифікацію викладачів у сфері страхування;
- встановити кваліфікаційні вимоги до керівників і працівників страхових компаній та страхових посередників;
- утворити центр розвитку страхування, який здійснюватиме наукові дослідження у сфері страхування та сприятиме подальшому розвитку системи навчання, кадрового і наукового забезпечення страхового ринку, а також запровадженню системи моніторингу та оцінки страхових ризиків.

Для підвищення рівня страхової культури населення вважаємо за необхідне:

- розробити державну програму інформування населення через засоби масової інформації про діяльність ринків фінансових послуг, їх стан та перспективи розвитку, переваги отримання фінансових і страхових послуг;

– запровадити в навчальних закладах програми з розвитку ринків фінансових послуг.

Висновки

У практичному плані виконано аналіз сучасного стану страхового ринку України, який свідчить, що його відносні, абсолютні та якісні показники стрімкими темпами зростають, проте вони ще не відповідають рівню розвинених країн. Чимало здобутків та недоліків має вся система страхування. Страхова галузь в Україні є досить молодою порівняно із провідними країнами, де вона розвивається протягом кількох століть. Але нині, в період високої конкуренції, вже окреслились значні позитивні зрушення в розвитку страхового ринку. Хоча страховому ринку України притаманні й численні недоліки.

Крім того, в цій роботі було виявлено проблеми розвитку страхового ринку України та виконано їх групування. Таким чином, було виокремлено чотири групи проблем: економічного характеру, організаційно-правового характеру, функціонального характеру й інформаційно-аналітичного характеру.

Таке групування дало змогу більш чітко окреслити основні напрями удосконалення функціонування страхового ринку України.

Для забезпечення подальшого розвитку національного страхового ринку в роботі розроблено стратегію розвитку страхового ринку України, яка містить низку заходів, застосування яких сприятиме подоланню негативних явищ у галузі страхування і підвищенню рівня його розвитку.

Вважаємо, що подальший розвиток страхового ринку сприятиме:

- захисту інтересів населення, суб'єктів господарювання і держави від можливих соціальних, техногенних, фінансових та інших ризиків;
- зміцненню довіри страхувальників, насамперед населення, до страховиків та страхових посередників;
- розвиткові підприємницької діяльності та стабілізації економіки;

– залученню довгострокових фінансових ресурсів, що формуються у сфері страхування, для здійснення інвестицій в економіку України;

– стимулюванню розвитку економіки, зокрема транспорту, туризму, міжнародних перевезень, будівельної та агропромислової галузі економіки;

– інтеграції страхового ринку України в міжнародні та регіональні ринки фінансових послуг.

Отже, в сучасних реаліях економічного розвитку України страховий ринок не набув рівня розвитку притаманного страховим ринкам у розвинених країнах світу. Впровадження запропонованих заходів сприятиме вдосконаленню його функціонування та інтеграції в європейський та світовий страховий простір.

Список використаних джерел

1. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України: 23.11.2011 №1070/2011 // Верховна Рада України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

2. Положення про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку: Указ Президента України: 23.11.2011 №1063/2011 // Верховна Рада України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

3. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzvitii-nackomfinposlug.html>

4. Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/activities/annual>

5. Статистика страхового ринку України // ФОРИНШУРЕР. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/stat>

*В.В. КОБА,
д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки і менеджменту,
Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
І.І. ВИСОЦЬКА,*

*к.е.н., доцент кафедри організації авіаційних перевезень,
Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету*

Основи формування та оцінка сучасного стану ринку агроавіаційних послуг

У статті проведено дослідження ринку агроавіаційних робіт та запропоновано маркетингові підходи щодо подальшого його розвитку.

Ключові слова: агроавіаційні роботи, ринок агроавіаційних робіт, авіакомпанія спецпризначення, маркетингове забезпечення, маркетингова інформація.

*В.В. КОБА,
д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, заведующий кафедрой экономики и менеджмента,
Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
И.И. ВЫСОЦКАЯ,*

*к.э.н., доцент кафедры организации авиационных перевозок,
Институт экономики и менеджмента Национального авиационного университета*

Основы формирования и оценка современного состояния рынка агроавиационных услуг

В статье проведено исследование рынка агроавиационных работ и предложен маркетинговый подход к дальнейшему его развитию.

Ключевые слова: агроавиационные работы, рынок агроавиационных работ, авиакомпания спецназначения, маркетинговое обеспечение, маркетинговая информация.

V.V. KOBA,

doctor of economics, professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine, Head of the Economy and Management Department of Kyiv State Academy of Water Transport named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi,

I.I. VYSOTSKA,

Ph D (Economics), associate professor of Air Transportation Management Department of Economics and Management Institute of National Aviation University

Fundamentals of planning and assessment of modern market of agrarian aviation services

In the article agrarian aviation works market was investigated and proposed marketing approaches to further its development.

Keywords: agrarian aviation works, agrarian aviation works market, special-purpose airline, marketing providing, marketing information.

Постановка проблеми. Сьогодні дедалі більше авіакомпаній визначає необхідність орієнтації своїх стратегій на ринок. Сучасний стан ринку авіаційно-хімічних робіт в Україні є основою для визначення факторів, які впливають на обсяги виконання цих робіт та визначення ефективності функціонування системи маркетингового забезпечення авіакомпанії спеціального призначення. Тому важливим є дослідження формування ринку агроавіаційних робіт щодо його структури попиту за регіонами України та обсягів виконання цих робіт за авіакомпаніями спецпризначення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження питань розвитку ринку авіаційних робіт і послуг зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як О.В. Костроміна, В.М. Загорулько, Г.М. Юн, М.П. Матійчик, Г.М. Михайлов, К.В. Марінцева, С.В. Пронь. Але в цих роботах недостатньо розглядалися питання формування ринку агроавіаційних послуг та маркетингового підходу щодо розвитку ринку агроавіаційних робіт.

Мета статті. Визначити місце агроавіаційних робіт у транспортній системі авіації спецпризначення та специфіку формування ринку агроавіаційних робіт у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Для встановлення системуютьоруючих факторів у галузі виконання агроавіаційних робіт важливо насамперед звернутися до основного нормативного документу цивільної авіації – Повітряного

кодексу України (ПКУ). В ньому надані визначення авіаційних робіт [1].

Згідно з ПКУ авіаційні роботи – це польоти, під час здійснення яких повітряне судно використовується для забезпечення спеціалізованих видів обслуговування (авіаційно-хімічні роботи, аерофотозйомка, патрулювання тощо).

Структурна схема авіаційної транспортної системи авіації спецпризначення України показана на рис. 1.

Як видно з рис. 1, до транспортної системи авіації спецпризначення входять різні види авіаційних робіт, послуги з яких надають авіакомпанії України, створюючи ринок авіаційних робіт [2]. Динаміка кількості авіакомпаній – учасників ринку авіаційних робіт показана на рис. 2.

Дослідження ринку авіаційних робіт за останні сім років показало зменшення кількості авіакомпаній на цьому ринку. Так, у 2007 році на ринку працювало 42 авіакомпанії та було виконано наліт 29 186 годин, а у 2013 році лишилася всього 31 авіакомпанія, що на 26% менше, ніж у 2007 році. Що стосується нальоту годин, то падіння у 2013 році становило майже 45% у порівнянні з 2007 роком. Але починаючи з 2011 року ми бачимо деяку стабільність ринку авіаційних робіт щодо кількості її учасників [3].

Авіаційно-хімічні роботи становлять майже 70% ринку авіаційних робіт, своєю чергою, обсяги агроавіаційних робіт значно перевищують виконання лісоавіаційних ро-

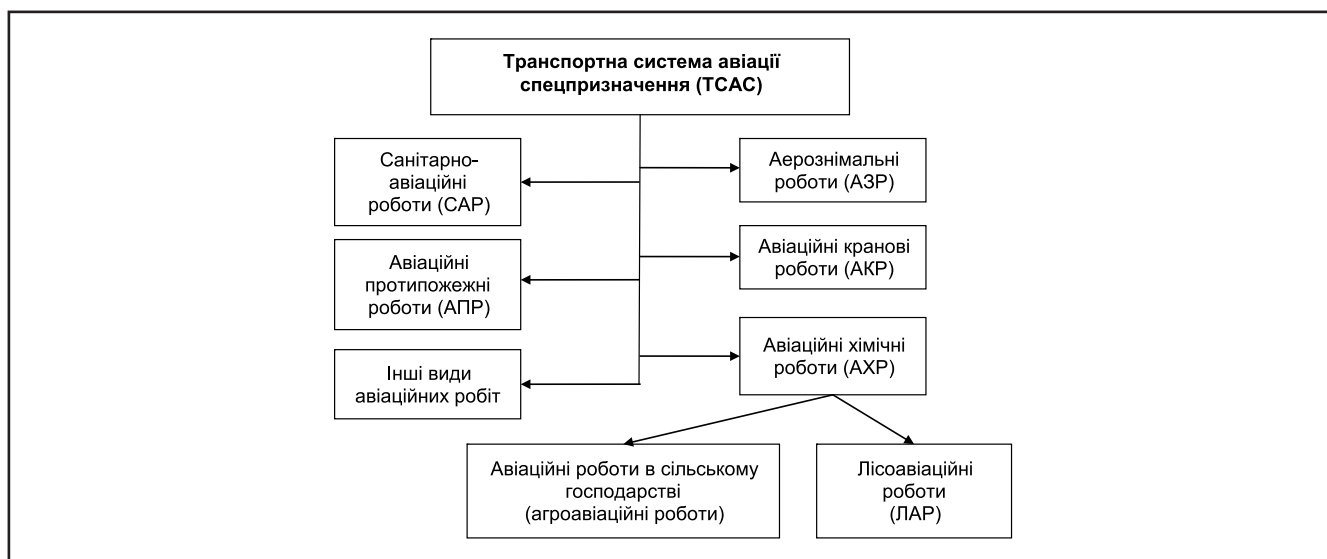


Рисунок 1. Структурна схема транспортної системи авіації спецпризначення України



Рисунок 2. Кількість авіакомпаній – учасників ринку авіаційних робіт (од.) та річний наліт (тис. год.) за 2007–2013 роки

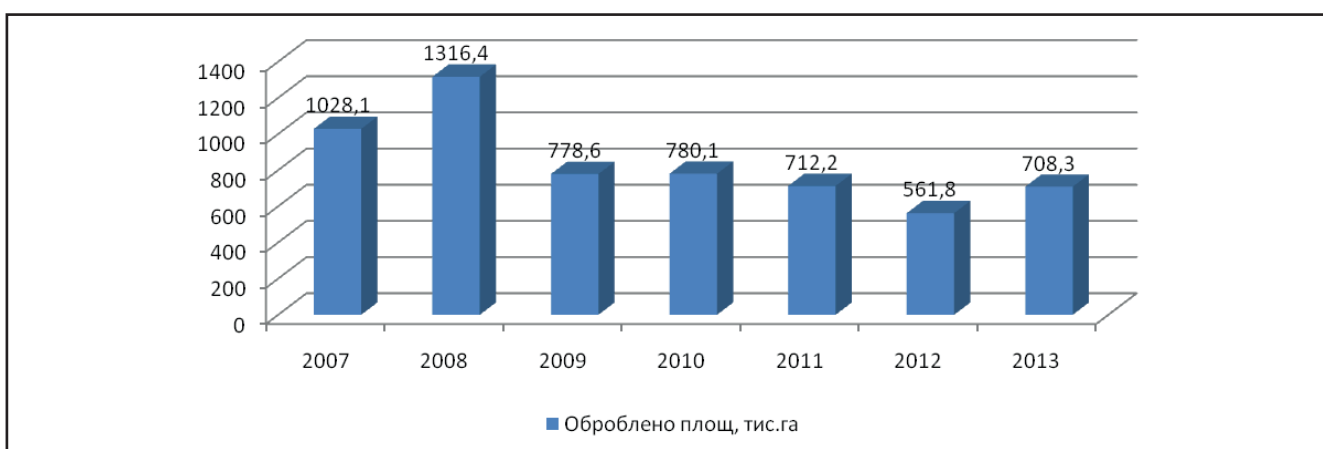


Рисунок 3. Динаміка оброблених площ за 2007–2013 роки

біт. На сьогодні щорічний обсяг агроавіаційних робіт відповідає рівню 1937 року. Проте динаміка обсягів авіаційних сільгоспробіт останнього десятиліття свідчить, що потенціал можливостей, яким володіє сільгоспавіація України, використовується не в повному обсязі.

Якщо розглянути інформацію про результати діяльності щодо оброблених площ авіаційним способом за 2007–2013 роки, то найбільше зростання спостерігається у 2008 році (рис. 3).

Світова економічна криза у 2009 році негативно вплинула на діяльність авіакомпаній спецпризначення, що позначилося падінням обсягів оброблених площ на 537,8 тис. га, що становило понад 40% у порівнянні з 2008 роком. Далі ситуація дещо стабілізувалася, але рівня 2008 року так і не було досягнуто.

Дослідження ринку агроавіаційних послуг у динаміці за авіакомпаніями представлено у табл. 1.

Сучасний стан ринку агроавіаційних робіт в Україні є основою для визначення факторів, які впливають на обсяги виконання цих робіт та ефективність функціонування системи маркетингового забезпечення авіакомпанії спеціального призначення.

На території України традиційно вирощують зернові та зернобобові культури, посіви яких є основою визначення попиту на виконання агроавіаційних робіт [4]. За статистичними даними, з 2007 до 2013 року площі посівів в Україні, оброблених авіаційним способом, значно знизилися по відношенню до загальних площ посівів зернових культур (рис. 4).

З огляду на динаміку площ посівів зернових спостерігається тенденція до стійкого зростання, а щодо площ посівів зернових, оброблених авіаційним способом, навпаки, ми бачимо тенденцію до зменшення.

Зростання посівів зернових показує, що авіакомпанії необхідно прикласти зусиль до спонукання сільськогосподарських підприємств застосовувати авіаційний спосіб обробки. Виникає необхідність аналізу причин і факторів, які впливають на тенденцію зниження оброблених авіаційним способом площ посівів.

Причиною зниження обсягів агроавіаційних робіт є недостатня поінформованість потенційних замовників (сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств) про переваги авіаційного способу обробки сільськогосподарських угідь у порівнянні з наземною технікою. Джерелом інформації про потенційних замовників агроавіаційних робіт можуть бути обласні та районні управління сільського господарства, станції захисту рослин, а також безпосередньо суб'єкти сільськогосподарської діяльності.

У сучасних умовах розвитку аграрного сектору країни маркетингове забезпечення авіакомпанії спецпризначення є одним з основних методів стимулювання попиту на агроавіаційні роботи.

Опрацювання статистичних даних посівів зернових та урожайності у 2013 році [5] показало, що найбільші площі посівів зернових та зернобобових культур припадають на Дні-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Авіаційні підприємства, що займаються АХР, та обсяги виконаних робіт за 2007–2013 роки

Авіаційне підприємство	Площа авіаційної обробки, га						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Авіадніпро	16142	–	–	–	–	–	–
Авіа–Стіль	–	–	–	–	221097	132607	207610
Авіоніка	14200	–	–	–	–	–	–
Агроавіадніпро	245527	394891	243830	217302	40518	8810	2818
Альбатрос	45350	80000	83100	84360	97600	59100	93900
АХТ	–	–	9703	6630	5170	–	–
АСК ТСОУ (а/д Коротич)	22200	21400	–	–	–	–	–
БРІЗ	31886	69284	87826	36687	41735	37248	21501
ВВС СХІД	45251	–	–	–	–	–	–
ВіАЗ	62054	55842	14620	22310	3280	–	–
Глобал Ейр Компані	–	–	–	–	1002	9592	5282
Горизонт	–	–	–	–	–	–	11000
V–Авіа	1524	–	–	–	–	–	–
Еверест–Юг–Компані	–	–	–	7213	13481	480	–
Кіровоградська льотна академія НАУ	–	–	–	–	–	600	750
Десна–авіа	9503	18639	–	–	–	–	–
ДЛАУ	10027	17306	–	–	–	–	–
Запор. ВАТ «Універсал–Авіа»	44723	–	–	–	–	–	–
Конкордавіа	1230	5520	–	–	–	–	–
Кипарис	17892	42148	–	–	–	–	–
Крим. ДАП «Універсал–авіа»	283	–	–	–	–	–	–
Кримавіамонтаж	4385	–	–	–	–	–	–
Луга–ЗАНГ	21217	33716	32804	18100	26730	1402	–
Меридіан (Полтава)	27230	73637	3821	39970	52500	26600	–
Миколаїв–Аеро	54899	74487	70900	133373	15600	16247	1248
НАРП	640	–	–	–	–	–	–
Орбіта–777	–	–	6364	6825	29730	18408	14170
ПолтаваАвіа	63016	57028	39025	41600	27600	24265	34923
Промінтерсервіс	–	–	–	5303	–	–	–
Проскурів–Авіа	35200	76860	–	36012	37476	29139	21882
Простір–Авіа	24596	39100	32724	32634	6054	15026	27608
СпецАвіаІндустрія	–	–	–	–	–	14835	33200
Скіф–Авіа	34300	69440	17985	–	–	–	–
Спец–Авіа	6172	630	–	–	–	–	–
Укравіатехсервіс	8250	3490	2720	1500	4400	1340	932
Фенікс Ейр	–	–	–	–	–	12489	60263
ХАСКОМ	–	–	–	–	–	17600	82475
ДАК Херсон–Авіа	141520	118570	63640	65935	33400	52310	16770
Хмел. ВАТ Універсал–Авіа	20147	44190	56174	12760	12050	44307	9623
Центр–авіа	–	–	–	–	8480	–	–
Шахтар–Авіа	13322	4055	7395	–	13641	–	–
Юг–Авіа	5395	16264	6000	8200	–	14500	19440
Юмісейр	–	–	–	–	9144	10282	6200
Юніком Авіа	–	–	–	3400	11500	14650	36700
Всього	1028081	1316497	778631	780114	712188	561837	708295

проплетровську, Одеську, Полтавську та Харківську області. Валовий збір зернових у цих областях спостерігається в межах 3190–5060 тис. т. Що стосується врожайності зернових, то найбільша вона спостерігається в таких областях: Черкаська – 62,1 ц/га; Полтавська – 55,9 ц/га; Вінницька та Київська – 55,7 ц/га; Сумська – 54,0 ц/га; Житомирська – 51,2 ц/га; Хмельницька – 50,0 ц/га. Аналіз застосування авіаційного способу обробки по кожній області України показав, що найбільше застосування агроавіацій-

них робіт у 2013 році було здійснено у Вінницькій, Черкаській, Чернігівській, Сумській та Полтавській областях.

Аналіз динаміки показників урожайності та застосування агроавіаційних робіт за 2009–2013 роки показав, що врожайність підвищується більше в тих областях, де більший відсоток площ оброблено авіаційним способом [6]. Для авіакомпанії спецпризначення важливим є дослідження впливу рівня застосування агроавіаційних робіт на рівень урожайності зернових та зернобобових культур (табл. 2).

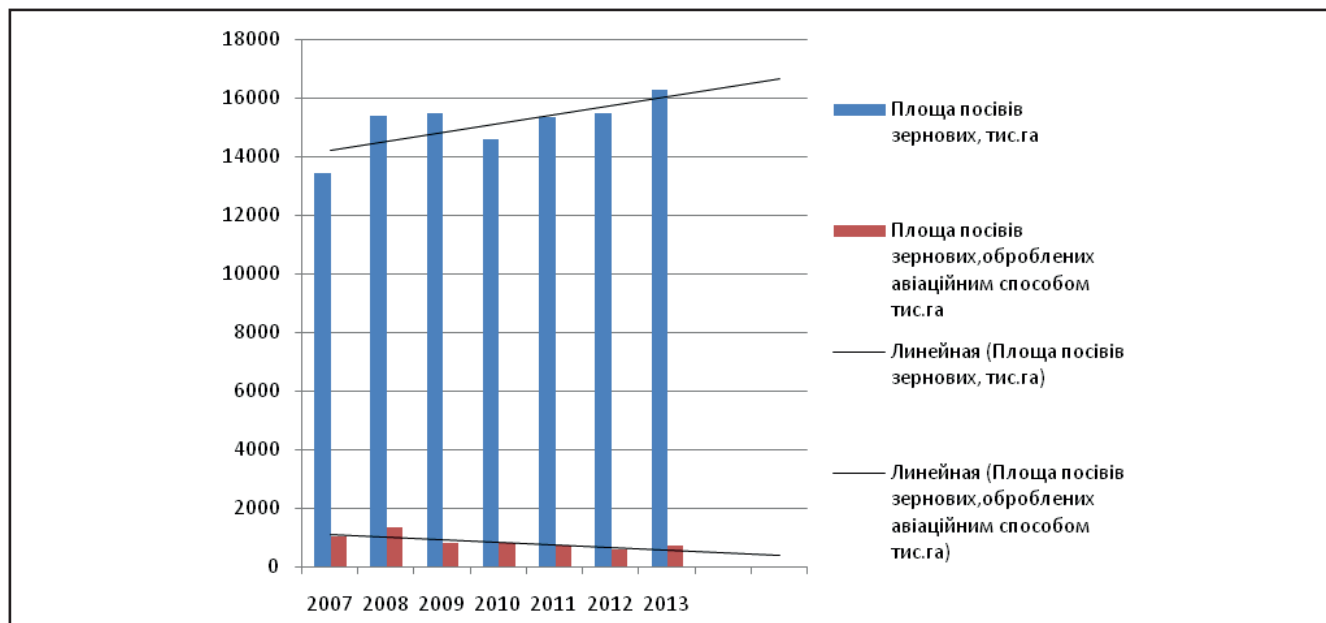


Рисунок 4. Динаміка площі посівів зернових культур та площ, оброблених авіаційним способом

Таблиця 2. Результати регресійного аналізу залежності рівня врожайності від рівня застосування авіаційного способу обробки

Рік	Рівняння регресії	R2 (коефіцієнт кореляції)	Вид регресії
2009	$y=64,65e0,057x$	0,917	Експоненціальна
2010	$y=0,258x^2+1,140x+76,16$	0,910	Поліноміальна
2011	$y=114,3e0,042x$	0,725	Експоненціальна
2012	$y=0,074x^2+4,295x+68,59$	0,772	Поліноміальна
2013	$y=2,102x^2-2,507x+99,58$	0,979	Поліноміальна

Результати регресійного аналізу можуть бути використані як маркетингова інформація, яку необхідно донести до цільових споживачів агроавіаційних послуг.

Маркетингову діяльність підприємства авіації спецпризначення необхідно здійснювати з метою забезпечення впливу на цільовий ринок за допомогою використання сукупності маркетингових методів та інструментів. Одним з таких інструментів є маркетингова інформація, збір якої здійснюється у процесі маркетингового дослідження: будь-які відомості, факти, статистичні дані, оцінки громадської думки і навіть підтверджені та непідтверджені факти, що пояснюються впливом на споживача різних чинників.

Маркетингова інформація – це вихідний елемент маркетингових досліджень, цінність якого полягає у створенні передумов для здобуття конкурентних переваг, зниженні рівня комерційного ризику, визначенні та врахуванні змін у навколишньому бізнес-середовищі.

Маркетингова інформація авіапідприємства спецпризначення щодо виконання агроавіаційних робіт повинна містити заохочувальні аргументи для потенційних замовників цих послуг – сільськогосподарських підприємств.

Висновки

У результаті проведених досліджень визначено, що агроавіаційні роботи є важливою складовою транспортної системи авіації спецпризначення.

Зростання посівів зернових показує, що авіакомпанії необхідно прикласти зусиль до спонукання сільськогосподар-

ських підприємств застосовувати авіаційний спосіб обробки. Отже, у сучасних умовах розвитку аграрного сектору країни належне маркетингове забезпечення авіакомпанії спецпризначення є одним з основних методів стимулювання попиту на агроавіаційні роботи.

Список використаних джерел

1. Повітряний кодекс України (Відомості Верховної Ради України, 1993 р., №25, ст. 274; 1998 р., №2, ст. 5; 2000 р., №11, ст. 89).
2. Висоцька І., Герасименко І., Качало І. Розвиток авіації спецпризначення як складової авіатранспортної галузі. Формування ринкових відносин в Україні: 36. наукових праць. Вип. 3 (130) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – С. 107–111.
3. Підсумки діяльності авіаційної галузі України. Розділ «Новини» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://avia.gov.ua/>. – Назва з екрану.
4. Коновалюк В.С., Соловйова О.О., Герасименко І.М. Прогнозування попиту на агроавіаційні роботи. «Проблеми системного підходу в економіці»: 36. наукових праць. Вип. 47.– Київ: НАУ, 2014. – С. 108–114.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: http://stat6.stat.lviv.ua/DKS/ukr/themes/themes_all.asp?pr=1
6. Герасименко І.М. Застосування агроавіаційних робіт як фактор підвищення урожайності. «Проблеми підвищення ефективності інфраструктури»: Збірник наукових праць. Вип. 36.– Київ: НАУ, 2013. – С.16–21.

Г.С. ЛОПУШНЯК,

д.е.н., професор, головний науковий співробітник НДЕІ Міністерства економіки України і торгівлі України

Соціально-економічні аспекти розвитку вищої освіти України

Здійснено аналіз впливу соціально-економічних чинників на розвиток вищої освіти в Україні. Проведено розрахунок витрат на навчання одного студента в розрізі джерел фінансування та виявлено значні розбіжності у розмірі зазначених витрат. Здійснено огляд основних законодавчих нововведень для сфери вищої освіти та обґрунтовано їх вплив на розвиток вищих навчальних закладів. Відзначено важливу роль наукової діяльності для підвищення професійного рівня науково-педагогічних працівників та поліпшення якості надання освітніх послуг. Визначено основні проблеми функціонування зазначеної галузі. Акцентовано увагу на проблемних аспектах формування заробітної плати науково-педагогічних працівників. Запропоновано низку першочергових заходів, які сприятимуть розвитку вищої освіти України та підвищенню її іміджу на міжнародній арені.

Ключові слова: вища освіта, вищі навчальні заклади, освітні послуги, розвиток, фінансування, якість освітніх послуг.

Г.С. ЛОПУШНЯК,

д.э.н., профессор, главный научный сотрудник НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Социально-экономические аспекты развития высшего образования Украины

Осуществлен анализ влияния социально-экономических факторов на развитие высшего образования в Украине. Проведен расчет затрат на обучение одного студента в разрезе источников финансирования и выявлены значительные различия в размерах указанных расходов. Осуществлен обзор основных законодательных нововведений для сферы высшего образования и обосновано их влияние на развитие высших учебных заведений. Отмечена важная роль научной деятельности для повышения профессионального уровня научно-педагогических работников и улучшения качества предоставления образовательных услуг. Определены основные проблемы функционирования данной отрасли. Акцентируется внимание на проблемных аспектах формирования заработной платы научно-педагогических работников. Предложен ряд первоочередных мер, которые будут способствовать развитию высшего образования Украины и повышению ее имиджа на международной арене.

Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения, образовательные услуги, развитие, финансирование, качество образовательных услуг.

G. LOPUSHNYAK,

doctor of science in economics, professor, Chief Researcher NDEI Ministry of Economy and Trade

Socio-economic aspects of the development of higher education of Ukraine

The analysis of influence of socio-economic factors is carried out on development of higher education in Ukraine. The calculation of charges is conducted on the studies of one student in the cut of sourcings and considerable divergences are educed in size of the marked charges. There view of basic legislative innovations is carried out for the sphere of higher education and their influence is reasonable on development of higher educational establishments. Noted the important role of scientific activity is marked for the increase of professional level of scientifically-pedagogical workers and improvement of quality of educational services. The basic problems of functioning of the marked industry are certain. Attention is accented on the problem aspects of forming of salary of scientifically-pedagogical workers. The row of near-term measures that will promote development of higher education of Ukraine and increase of her image in the international arena is offered.

Keywords: higher education, higher educational establishments, educational services, development, financing, quality of educational services.

Постановка проблеми. Виконуючи найважливіше соціально-економічне замовлення суспільства – формування особистості, вища освіта є одним із найважливіших факторів економічного і соціального розвитку держави. Тому повинна базуватися на світовому досвіді і має бути здатна забезпечити країні відтворення та розвиток її інтелектуального потенціалу, а в кінцевому підсумку й належне місце у світовій спільноті, що є можливим лише за умов визнання її як рівноправної, а зазвичай пріоритетної сфери.

За роки незалежності в Україні визначено нові пріоритети розвитку вищої освіти, створено відповідну правову базу, розпочато практичне реформування галузі, яке не завжди дає очікувані результати і часто не враховує багатьох ризиків, що в кінцевому підсумку може призвести до соціально-психологічного напруження в суспільстві і прояву громадянської непокори. Саме тому будь-які реформи у сфері вищої освіти ма-

ють бути виваженими і обґрунтованими не тільки з економічної точки зору, а й з моральної та ґрунтуватися на принципі верховенства права, що і актуалізує проблематику дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами функціонування освіти в Україні займаються вчені наукових установ Національної академії наук України, Академії педагогічних наук, галузевих інститутів та вищих навчальних закладів, серед яких В. Андрущенко, Т. Боголіб, А. Величко, Г. Дмитриченко, Г. Євтушенко, А. Колот, Т. Костишина, В. Курченко, В. Луговий, В. Новіков, В. Яблонський та інші.

Попри значну увагу вчених до окремих аспектів діяльності вищих навчальних закладів, варто зауважити, що науковці розглядають переважно проблеми реформування освіти, як галузі, не приділяючи достатньої уваги економічним проблемам, через які виникає соціальна напруга в колективах вищих навчальних закладів. Невирішеним є питання поєд-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нання системи освіти з потребами економіки країни в умовах формування різних форм власності.

Мета і завдання статті. Визначити основні соціально-економічні чинники впливу на розвиток вищої освіти, виявити проблеми функціонування зазначеної галузі й обґрунтувати пропозиції щодо здійснення першочергових заходів, які сприятимуть розвитку вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Особливе місце в дослідженні економічних аспектів розвитку вищої освіти займає економічний аналіз самої галузі, який тісно пов'язаний з питаннями ефективності освіти взагалі і діяльності вищого закладу освіти зокрема. Він полягає в аналізі динаміки як загального обсягу фінансування галузі так і окремих її секторів, а також у визначенні фактичних витрат на підготовку одного фахівця та виявленні проблем, що стосуються фінансового забезпечення потреб вищої освіти.

Загальні витрати на вищу освіту в Україні у 2007 році становили 23,2 млрд. грн., у 2008 році – 30,4 млрд. грн., у 2009 році – 33,7 млрд. грн., у 2010 році – 39,2 млрд. грн., у 2011 році – 41,3 млрд. грн., у 2012 році – 43,8 млрд. грн., у 2013 році – 45,1 млрд. грн. (табл. 1)

Порівнюючи з показниками національної економіки у 2007 та 2008 роках Україна витратила по 3,2% валового внутрішнього продукту (ВВП) на освіту, у 2009 році – 3,7%, у 2010 році – 3,6%, у 2011 році – 3,2%, у 2012 та 2013 роках цей показник становив по 3,1% (державні та приватні витрати разом з урахуванням офіційних та неофіційних прямих платежів населення). Загальні витрати на освіту в 2013 році становили 7,6% ВВП, а частка витрат державного сектору – 6,4% ВВП, що відповідає рівню розвинутих країн. Зокрема, видатки на освіту у відсотках до ВВП у 2011–2013 роках у середньому становили: в Данії – 8,0%, у Норвегії – 6,37%, у США – 7,34%, у Чехії – 4,61%, у Словаччині – 3,79%. Однак обсяг ВВП, що припадає на душу населення, становить у Данії 42 300 євро, у Норвегії – 63 800, у Чехії – 13 100, у Словаччині – 12 100, а в Україні – тільки 2174 євро. А враховуючи різке падіння курсу гривні у 2014 році, цей показник буде ще нижчим. Отже, скорегована частка витрат на фінансування освіти в Україні в розрахунку на одного мешканця буде суттєво відзнятися від аналогічного показника у розвинених країнах.

Варто звернути увагу і на щорічне зменшення частки недержавного фінансування вищої освіти, за винятком 2013 року (з 42,2% у 2007 році до 30,5% у 2012 році). Водночас динаміка питомої ваги студентів, що навчаються за кошти фізичних і юридичних осіб, має зворотну тенденцію (див. рис.). Таким чином, можна припустити, що витрати на одного студента, який навчається за державним замовленням, є вищими, ніж на студента, який навчається за кошти юридичних або фізичних осіб.

Виходячи з офіційної інформації, розміщеної на сайтах вищих навчальних закладів України, вартість навчання на умовах договору в українських вищих навчальних закладах для студентів, прийнятих на денну форму навчання у 2014 році, коливалася в діапазоні 6500–30 000 грн., а на заочну форму навчання – від 3600 до 19 000 грн.

Визначити фактичну вартість підготовки одного фахівця за державним замовленням в розрізі форм навчання, на жаль, неможливо через відсутність деталізованого обліку витрат. Тому нами було здійснено розрахунки середньої вартості навчання одного студента в розрізі джерел фінансування: кошти зведеного бюджету України та кошти юридичних та фізичних осіб (табл. 2).

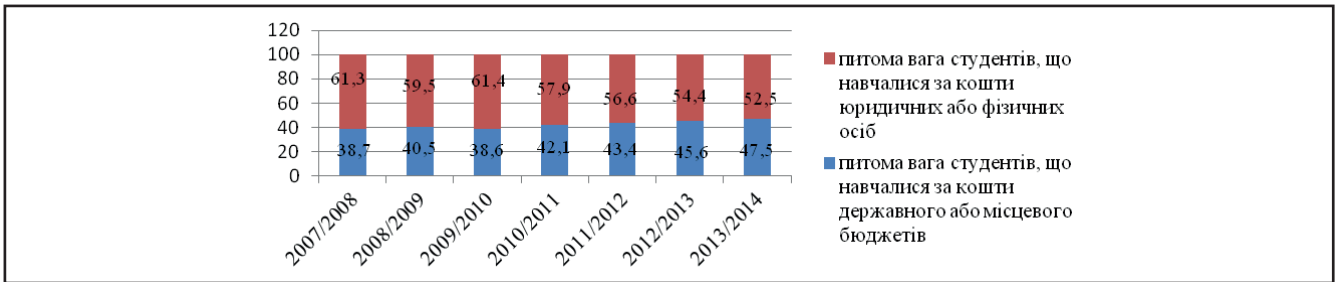
Варто зазначити, що середні витрати на одного студента, який навчається за кошти фізичних і юридичних осіб, за шість років зросли більш як удвічі, або на 103,9% (з 6531,98 грн. у 2008 році до 13321,70 грн. у 2013 році). Водночас середні витрати на навчання одного студента за державним замовленням за аналогічний період зросли лише на 82,7% (з 18035,55 грн. у 2008 році до 32954,91 грн.).

Таким чином, можемо зробити висновок, що, незважаючи на перевищення темпів приросту плати за навчання на умовах контракту над темпами приросту витрат на підготовку фахівця за державним замовленням, вартість навчання за кошти зведеного бюджету суттєво вища, аніж за кошти фізичних чи юридичних осіб. Частково це можна пояснити тим, що близько 30% у складі державних витрат на підготовку фахівців становлять витрати на виплату стипендій студентам. Однак при виключенні цього елемента витрат середня вартість підготовки фахівця за державним замовленням все одно залишається набагато вищою, ніж за кошти фізичних

Таблиця 1. Фінансування видатків вищої освіти України у 2007–2013 роках

Тип закладів	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
У ВНЗ I–II рівнів акредитації, млн. грн.	4217,2	5511,3	6209,1	7595,3	8159,3	8961,0	9387,7
У ВНЗ III–IV рівнів акредитації (без аспірантури, докторантури та іншої післядипломної освіти), млн. грн.	18052,2	23672,2	26271,2	30065,2	31604,7	33257,5	33713,2
Післядипломна освіта (аспірантура, докторантура), млн. грн.	897,2	1172,3	1192,2	1491,8	1571,6	1622,3	2007,5
Вища освіта, всього, млн. грн.	23166,6	30355,8	33672,5	39152,3	41335,6	43840,8	45108,4
У % до всіх видатків на освіту	43,39	43,13	43,50	42,99	42,35	39,43	38,9
У % до ВВП	3,2	3,2	3,7	3,6	3,2	3,1	3,1
Середні витрати на навчання 1 студента у ВНЗ I–II рівнів акредитації, грн.	9555,5	13801,3	17528,6	21013,2	23216,5	25807,5	27951,0
Середні витрати на навчання 1 студента у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, грн.	7609,1	10023,6	11701,1	14116,2	15292,6	17511,9	19043,6
Видатки зведеного бюджету, млн. грн.	13395,9	19287,7	21696,8	25880,7	27569,5	30469,7	31153,2
У% до всіх видатків вищої освіти	57,8	63,5	64,4	66,1	66,7	69,5	69,1

Складено автором на основі [2–6].



Динаміка питомої ваги студентів за джерелами фінансування, %

Побудовано автором на основі [3–6].

Таблиця 2. Середні витрати на навчання одного студента у вищих навчальних закладах України I–IV рівнів акредитації у 2008–2013 роках, грн.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Середні витрати на навчання одного студента за державним замовленням	18035,55	20640,44	24746,04	27464,39	30791,19	32954,91
Середні витрати на навчання одного студента за кошти фізичних та юридичних осіб	6531,98	7208,76	9181,73	10526,66	11325,85	13321,70
Середні витрати на навчання одного студента (загальний показник)	10846	12779	15491	17609	19877	21624

Складено та розраховано автором на основі [2–6].

та юридичних осіб (в 1,7 раза). Зазначене свідчить про недосконалість порядку визначення вартості платних освітніх послуг, що надаються державними та комунальними вищими навчальними закладами.

Попри зазначене система освіти вже сьогодні може достатньо гнучко реагувати на зміни потреб суспільства в тих чи інших спеціалістах. Питання в тому, що саме ці потреби не мають чітких параметрів, оскільки в умовах політично-економічної кризи немає чіткості відносно перспектив соціально-економічного розвитку країни. Тому і уявлення про потреби економіки в кваліфікаційних кадрах різних спеціальностей приблизне. На сьогодні вони формалізуються в контрольних цифрах прийому в державні вищі навчальні заклади, на основі яких формується основна частина діяльності останніх. Тож якщо говорити про зміну професійної структури підготовки кадрів, то насамперед це має знайти відображення у вищезгаданих цифрах.

У цьому контексті як позитив варто відмітити прийняття наприкінці 2012 року Закону України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових та науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» та розробку й затвердження у 2013 році Методики формування середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці. Однак зазначена методика не враховує потреб суспільства, які можна було б розраховувати за результатами минулорічних вступних кампаній для забезпечення реального конкурсу не менше 5 заяв на місце. Вивільнені людські та фінансові ресурси можна було б спрямувати на розвиток наукових досліджень у галузі та зміцнення матеріальної бази [1].

Сучасний стан, що склався, актуалізує проблему щодо розширення джерел фінансування освіти. Нині кошти до закладів освіти надходять переважно з державного бюджету і частково з місцевих бюджетів, від промислових підприємств, недержавних організацій (спонсорів), а також від населення. На жаль, практично відсутнє таке джерело фінансування, як кредити, цільові допомоги, гранти тощо.

Що стосується кредитування вищої освіти, то єдиним доступним кредитним варіантом сьогодні є система державних пільгових кредитів (3% річних), які надаються для здобуття вищої освіти за денною, вечірньою і заочною формою навчання у вищих навчальних закладах незалежно від форми власності. Сума даного кредиту повертається протягом 15 років, починаючи з 12-го місяця після закінчення навчання у вищому навчальному закладі до державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів із виплатою щороку однієї п'ятнадцятої частини загальної суми одержаного кредиту і відсотків за користування ним [7]. Однак останніми роками держава практично не фінансує програму державного пільгового кредитування на здобуття вищої освіти. Так, у 2013 році з 5 млн. грн., які були заплановані у державному бюджеті на цю програму, було профінансовано лише 1,8 млн. грн., а у 2011–2012 роках не було виділено жодної копійки. А досвід зарубіжних країн переконує, що принцип кредитування населення з метою отримання вищої освіти успішно реалізується, а в деяких з них, наприклад у Франції, ця система набула помітного розвитку. У Великобританії та Швеції кредити на освіту теж мають попит у населення. Тому вивчення такої практики може бути корисним.

Аналізуючи соціально-економічні аспекти розвитку вищої освіти, не можемо оминати й пропозиції Міністерства освіти і науки України щодо скорочення вищих навчальних закладів. Ми поділяємо думку міністра про те, що існуюча кількість вузів (станом на 01.01.2014¹ в Україні налічувалося 664 вищих навчальних заклади, з них 387 – III–IV рівнів акредитації [6]) є невивірною, оскільки не їхня кількість свідчить про якість освіти, а бажання студентів вчитися, вміння професорсько-викладацького складу зацікавити студентів у навчанні, оснащеність цих закладів сучасними технічними засобами тощо. Крім того, слід зазначити, що саме збільшення можливості доступу до послуг вищої освіти спровокувало зниження конкурсу у вишах, знизило престижність вищої освіти і відповід-

¹ Без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополь та частини зони проведення АТО.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

но якість наданих послуг. Проте скорочення кількості вищих навчальних закладів неодмінно призведе до збільшення безробіття серед викладачів та до зниження доступності послуг вищої освіти для багатьох випускників шкіл. За таких умов держава повинна забезпечити і викладачам і випускникам шкіл відповідну альтернативу. Для перших – це пропозиція іншої роботи або можливість перекваліфікації для подальшого працевлаштування. Для тих, хто не зміг чи не захотів стати студентом, – навчання в професійно-технічних навчальних закладах для здобуття відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня, необхідного для продуктивної професійної діяльності, або можливість працевлаштування без кваліфікації.

Крім того, одним із важливих напрямів розвитку вищої освіти, який сприятиме раціоналізації використання її інтелектуального потенціалу, має стати профорієнтація.

Не менш вагомим напрямом розвитку вищої освіти є більш широке залучення професорсько-викладацького складу до наукових досліджень. Саме наукова діяльність є вирішальною передумовою забезпечення відповідності вищої школи соціальним вимогам сучасності та гарантією високої якості навчального процесу.

Варто відмітити, що Законом України «Про вищу освіту» передбачено зменшення навчального навантаження на одну ставку науково-педагогічного працівника з 900 до 600 годин на навчальний рік, завдяки чому викладачі зможуть більше уваги приділяти науковим дослідженням і підготовці навчально-методичних матеріалів. Однак питома вага наукових досліджень, що проводяться вищими навчальними закладами, є дуже низькою (6,1% від загального обсягу фінансування). Тому виправданим було б утворення навчально-наукових комплексів, до складу яких увійшли б споріднені за профілем вищі навчальні заклади та наукові установи. Перевагами такого об'єднання є те, що наукові працівники мали б змогу поширювати результати власних досліджень серед студентів, читаючи курси на умовах погодинної оплати чи умовах сумісництва (внутрішнього). Водночас науково-педагогічні працівники були б залучені до проведення досліджень на таких же умовах, що сприяло б поліпшенню якості освітніх послуг та підвищенню заробітної плати професорсько-викладацького складу.

Важливим етапом аналізу соціально-економічних аспектів розвитку вищої освіти є аналіз формування заробітної плати науково-педагогічних працівників (професора; доцента; старшого викладача, викладача, асистента та інших). Першою чергою хочемо звернути увагу на складові заробітної плати зазначених категорій. Основними є: посадовий оклад, доплата за науковий ступінь, доплата за вчене звання та надбавка за вислугу років. Незрозумілим є встановлення доплати за вчене звання чи науковий ступінь, оскільки це суперечить сутності самого поняття «доплата». За функціональним призначенням доплати є самостійними елементами заробітної плати, які призначаються для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, котрі не враховано в тарифних ставках і посадових окладах. Хочеться запитати: «Невже науковий ступінь чи вчене звання є відхиленням від нормальних умов праці?».

Виходячи з вище наведеного, вважаємо, що саме розмір посадового окладу має враховувати наявність наукового ступеня чи вченого звання. На жаль, нова редакція Закону

України «Про вищу освіту» залишила чинною норму, що передбачає встановлення доплат за науковий ступінь доктора філософії та доктора наук у розмірах відповідно 15 та 20 відсотків посадового окладу, а також за вчене звання доцента і старшого дослідника – 25 відсотків посадового окладу, професора – 33 відсотки посадового окладу [9]. Зауважимо, що відповідно до чинного Закону України «Про впорядкування умов оплати праці працівників бюджетних установ та організацій галузі фізичної культури та спорту» доплата за науковий ступінь доктора наук передбачається у граничному розмірі 25 відсотків посадового окладу, тобто на 5 відсотків більше, ніж у Законі «Про вищу освіту», хоча в останньому вказано, що вищий навчальний заклад може встановити більший розмір доплат за рахунок власних надходжень. Варто звернути увагу і на те, що для зазначеної доплати встановлено граничний розмір [8], що означає (і на практиці дуже часто зустрічається) можливість встановлення доплати за науковий ступінь доктора наук у межах від 0,1 до 25%. Отже, маємо дві чинні норми законів України, які є дещо суперечливими. Вирішити цю дилему допомогли прикінцеві положення Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік», де зазначено, що «норми і положення... Закону України «Про вищу освіту»... застосовуються у порядку та розмірах, встановлених Кабінетом Міністрів України, виходячи з наявних фінансових ресурсів державного і місцевого бюджетів та бюджетів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування» [10]. Отже, в окремих вищих навчальних закладах буде надалі продовжено практику встановлення доплати за вчене звання чи науковий ступінь у розмірах, значно нижчих ніж передбачено профільним законом.

Не можемо оминати і таке важливе положення вищезгаданого закону, що дозволяє зараховувати власні надходження державних і комунальних вищих навчальних закладів на поточні та/або вкладні (депозитні) рахунки установ державних банків. Зазначені зміни внесені і до Бюджетного кодексу України, що дійсно дає право вищим навчальним закладам більш вільніше розпоряджатися власними надходженнями за умови затвердження відповідного порядку Кабінетом Міністрів України. На жаль, зазначений порядок ще не затверджений. Отже, власні надходження вищих навчальних закладів і надалі залишатимуться на казначейських рахунках, а фінансова автономія – на папері.

Важливим для розвитку вищої освіти є положення нового закону про вищу освіту, завдяки якому вищим навчальним закладам надано більше автономії щодо формування навчальних планів та остаточного присудження наукових ступенів. Однак додаткові права передбачають і додаткову відповідальність. Тому надання громадськості більше важелів для контролю за діяльністю вищих навчальних закладів, на нашу думку, є цілком виправданими. В цьому контексті варто зазначити, що вищі навчальні заклади зобов'язані впроваджувати внутрішній публічний моніторинг якості, а його результати розміщувати на своїх сайтах.

Саме підвищення якості надання освітніх послуг є одним із головних завдань сучасної вищої освіти. Міжнародні дослідження засвідчують, що показники якості вищої освіти України є доволі неоднорідними. З одного боку, за кількісним показником охоплення вищою освітою – Україна перебуває в

Таблиця 3. Динаміка міжнародного рейтингу України за кількісними і якісними показниками вищої освіти (як складових Глобального індексу конкурентоспроможності)

Показники	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015
Стан вищої і професійної освіти в цілому	46	51	47	43	40
Якість освіти з менеджменту бізнесу	108	116	117	115	88
Якість вищої математичної та природничої освіти	42	36	34	28	30
Охоплення вищою освітою	8	7	10	10	13
Кількість країн, охоплених дослідженням	139	142	144	148	144

Складено та розраховано автором на основі [11].

числі перших 15 країн світу, однак за якістю показники суттєво гірші (табл. 3).

Варто відмітити погіршення кількісного показника за результатами дослідження 2014–2015 років та покращення якісних показників. Зокрема, за показником стану вищої і професійної освіти в цілому Україна за останній рік піднялася на три позиції, а за показником якості освіти з менеджменту – аж на 27 позицій, що свідчить про ефективність запроваджуваних реформ.

Варто відзначити, що крім внутрішнього моніторингу контролювати якість надання освітніх послуг буде Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти. Серед його основних функцій: формування вимог до системи забезпечення якості вищої освіти, розроблення положення про акредитацію освітніх програм; аналіз якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів; проведення ліцензійних експертиз, підготовка експертного висновку щодо можливості видачі ліцензії на провадження освітньої діяльності; формування критеріїв оцінки якості освітньої діяльності, у тому числі наукових здобутків, вищих навчальних закладів України, за якими можуть визначатися рейтинги вищих навчальних закладів України та інші.

Вважаємо, що для підвищення якості наукових досліджень та підготовки науково-педагогічних кадрів у структурі вищезгаданого агентства має бути створений відділ з перевірки наукових та навчально-методичних видань на предмет наявності чи відсутності в них плагіату. Сьогодні відповідальність за виявлення плагіату у дисертаційних роботах крім автора несуть: його науковий керівник чи консультант, офіційні опоненти, голова спеціалізованої вченої ради та експерти, які готували експертний висновок, що, на нашу думку, є не завжди правильним. Адже у них немає доступу до повної бази наукових та інших видань, щоб перевірити представлену до захисту роботу на плагіат.

Здійснення перевірки на плагіат можна проводити на платній основі за рахунок як самого здобувача, так і навчального закладу, у спеціалізованій раді якого буде відбуватися захист дисертації. Ця процедура має бути добровільною, тобто якщо спеціалізована рада по захисту дисертацій виносить рішення щодо прийняття дисертації до захисту без довідки Національного агентства з якості про відсутність плагіату, відповідальність за цю роботу нести будуть голова ради та експерти. В іншому випадку – відповідальність за виявлення плагіату лежатиме на відповідальних працівниках вищезгаданого агентства. Автор роботи безумовно несе відповідальність за крадіжку інтелектуальної власності в жодному випадку. Такий підхід допоможе суттєво зменшити корупцію при захисті дисертаційних робіт.

Варто відмітити, що за результатами загальнонаціонального опитування населення України «Тестування та рівний

доступ до якісної вищої освіти: громадська думка про ЗНО, вступ до «вишів», проблеми вищої школи», проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва, корумпованість викладацького складу названо однією з найбільших проблем вищої освіти в Україні (34,9% респондентів). Серед інших проблем: невідповідність викладання вимогам ринку праці (29,3%), неконвертованість дипломів більшості вітчизняних ВНЗ у світі (25,6), слабка матеріально-технічна база ВНЗ (16,3%), низький культурний рівень студентів, їх слабка зацікавленість в якісній освіті (15,3), низький рівень якості освіти в українських ВНЗ у порівнянні зі світовим рівнем (15%), низький професійний рівень викладачів (11,1%) та слабкий зв'язок між якістю викладання та авторитетом викладачів серед студентів і розміром зарплат (10,6%).

Виходячи з вище зазначеного вважаємо за необхідне розробити комплекс першочергових заходів, які будуть сприяти розвитку вищої освіти та підвищенню її рівня на міжнародній арені. До них, на нашу думку, варто віднести:

1) розроблення нової методики розрахунку потреби підготовки фахівців відповідного профілю за державним замовленням на основі створення публічної бази даних щодо попиту та оплати праці за різними кваліфікаціями та прогнозу вивільнення чи створення нових робочих місць, в установах та організаціях державного сектору економіки чи на підприємствах, що мають стратегічне значення для соціально-економічного розвитку України;

2) впорядкувати процедуру працевлаштування випускників ВНЗ, які навчалися за державним замовленням через здійснення моніторингу вакантних посад у державному секторі економіки та на підприємствах, що мають стратегічне значення для соціально-економічного розвитку України і видачу направлень спочатку на проходження переддипломної практики студентів а після закінчення ВНЗ – на роботу. Застосувати соціологічні методи відстеження працевлаштування випускників для налагодження співпраці між ВНЗ та випускниками;

3) впорядкувати систему формування заробітної плати професорсько-викладацького складу, врахувавши наявність наукового ступеня чи вченого звання у розмірі посадового окладу. Додати до переліку робіт, які не вважаються сумісництвом участь у наукових дослідженнях, але виключно для осіб, які займають посади, що входять до переліку науково-педагогічних;

4) скасувати положення, яке передбачає розробку Кабінетом Міністрів України порядку розміщення власних надходжень ВНЗ на поточних та/або вкладних (депозитних) рахунках установ державних банків, що дозволить дійсно розширити фінансову автономію державних та комунальних вищих навчальних закладів;

5) привести будівлі, споруди і приміщення вищих навчальних закладів у відповідність до вимог доступності для осіб з особливими потребами;

6) удосконалити порядок визначення вартості надання платних освітніх послуг державними навчальними закладами через спрощення самого розрахунку та надання можливості застосування корегувального коефіцієнту на престижні чи непрестижні спеціальності в межах зменшення чи збільшення частки видатків розвитку ВНЗ;

7) посилити громадський контроль за використанням ресурсів та якістю надання послуг через зобов'язання оприлюднення інформації про використання коштів ВНЗ, у тому числі і власних надходжень, у розрізі повної економічної класифікації видатків та виконання паспорту бюджетної програми на своїх сайтах. Запровадити персональну відповідальність керівників вищих навчальних закладів за невиконання цієї вимоги у вигляді адміністративного стягнення (для першого разу) та звільнення у випадку порушення цієї вимоги вдруге;

8) розробити дієві програми пільгового кредитування населення для здобуття вищої освіти та здійснювати систематичний моніторинг їх виконання.

Висновки

У результаті проведених досліджень ми прийшли до висновку, що розвиток освіти має здійснюватись передусім інтенсивним шляхом, тобто головну увагу слід приділити якісним показникам діяльності галузі на противагу кількісним.

Серед основних соціально-економічних чинників впливу на розвиток вищої освіти виділено: фінансування вищої освіти; розмір та порядок визначення вартості підготовки одного фахівця; оплата праці науково-педагогічних працівників; ефективність витрачання бюджетних коштів; наявність відповідної матеріально-технічної бази та інше.

Найбільш проблемними питаннями, що потребують першочергового вирішення, є: подолання корупції; скорочення мережі вищих навчальних закладів без створення певних захисних механізмів для вивільнених працівників зазначених установ; недосконалість розрахунку потреби у підготовці фахівців та порядку їх працевлаштування; надмірна централізація в управлінні фінансовими ресурсами; невідповідність викладання вимогам ринку, незбалансованість освітнього ринку та ринку праці; висока плата за навчання у вищих закладах освіти.

Вважаємо, що реалізація запропонованого комплексу першочергових заходів сприятиме розвитку вищої освіти та підвищенню її іміджу на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Лопушняк Г. Вища освіта України: проблеми та перспективи розвитку / Г. Лопушняк, Х. Рибчанська // Ефективність державного управління: збірник наук. праць. – Львів: ЛПІДУ НАДУ, 2014. – Вип. 40. – С. 21–27.
2. Національні рахунки освіти України у 2013 році: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 81 с.
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 207 с.
4. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 219 с.
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 188 с.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 169 с.
7. Про затвердження Порядку надання цільових пільгових державних кредитів на здобуття вищої освіти: постанова Кабінету Міністрів України від 16.06.2003 №916 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Про впорядкування умов оплати праці працівників бюджетних установ та організацій галузі фізичної культури та спорту: наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 23.09.2005 р. №2097 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1236-05>
9. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 №1556-VII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page2>
10. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 №80-VIII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
11. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

УДК 330–88. 338.45

О.А. ШЕВЧУК,

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, НТУУ «КПІ»

Діалектика формування імперативів розвитку підприємств

Стаття присвячена проблемам формування престижу та влади підприємства на ринку шляхом досягнення лідерства у зовнішньоекономічній стратифікаційній системі. Виділено когнітивний контекст успіху підприємства на ринку, на основі чого зроблено висновок, що успіх вітчизняних товаровиробників на ринку визначається нелінійною комбінацією інтелектуальних та інформаційних ресурсів, що забезпечуються людським капіталом підприємства.

Ключові слова: підприємство, імперативи розвитку, людський капітал підприємства, економіка знань, стратифікація.

Е.А. ШЕВЧУК,

к.э.н., доцент кафедры теоретической и прикладной экономики, НТУУ «КПИ»

Диалектика формирования императивов развития предприятий

Статья посвящена проблемам формирования престижа и власти предприятия на рынке путем достижения лидерства

во внешнеэкономической стратификационной системе. Выделен когнитивный контекст успеха предприятия на рынке, на основе чего сделан вывод, что успех отечественных товаропроизводителей на рынке определяется нелинейной комбинацией интеллектуальных и информационных ресурсов, что обеспечивается человеческим капиталом предприятия.

Ключевые слова: предприятие, императивы развития, человеческий капитал предприятия, экономика знаний, стратификация.

O.A. SHEVCHUK,

PhD, associate professor of teoretiska and applied Economics NTUU «KPI»

The dialectic of formation of imperatives for the development of enterprises

The article is devoted to problems of formation of the prestige and power of the enterprise market by achieving leadership in foreign economic stratification system. Selected cognitive context of the success of the enterprise in the market, on the basis of which, it is concluded that the success of domestic producers in the market is determined by a nonlinear combination of intellectual and information resources that are provided by the human capital of the enterprise.

Keywords: enterprise, the imperatives of development, human capital, knowledge economy, stratification

Постановка проблеми. Розвиток сучасного науково-го пізнання процесів переходу до економіки, що заснована на знаннях та інформації, потребує нового когнітивного підходу до імперативів розвитку вітчизняних підприємств. В умовах розвитку процесів глобалізації жодне підприємство не може успішно функціонувати без чітко визначених завдань, що спрямовані на досягнення певних результатів. Ці результати, з одного боку, є відображенням інтересів і мотивів діяльності людського капіталу підприємства, залученого до процесів його функціонування. А з іншого – результати діяльності характеризують позицію підприємства у зовнішньоекономічній стратифікаційній системі. У визначеному контексті мова ведеться про цільову орієнтацію, що визначає дії, які підприємство має намір здійснювати з метою отримання конкретної кінцевої позиції на ринку – лідера, претендента на лідера або послідовника за лідером [3]. У цьому зв'язку особливого значення набуває аналіз процесів пізнання імперативів розвитку лідерства підприємства на ринку як однієї з домінант його діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом спостерігається посилення уваги до проблематики лідерства підприємств на ринку серед вчених. Можна виділити роботи вітчизняних та зарубіжних науковців: О. Білоуса, З. Борисенко, Ф. Котлера, М. Книша, Г. Минцберг, О. Паршиної, О. Попова, М. Портера, К. Омайє, Г. Саймона, І. Смачило, Р. Фатхутдинова, де розглянуті основні конкурентні стратегії, що надають можливості для отримання високого економічного статусу підприємства як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

Мета статті. Варто зазначити, що в сучасному економічному просторі системні дослідження у цій галузі до цього часу не проводилися. Зазвичай імперативи розглядаються для підприємств з погляду теорії раціональної поведінки, де метою стає прагнення економічного агента до отримання максимальних прибутків у довгостроковій перспективі за рахунок підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції. Водночас значне скорочення бар'єрів на міжнародних ринках, лібералізація торгівлі та руху капіталів приводять не тільки до необхідності підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, а й до закріплення певного економічного статусу підприємства на ринку. У визначеному контексті мова ведеться про престиж і владу підприємства на ринку та шляхи досягнення лідерства у зовнішньоекономічній стратифікаційній системі, що і визначило мету написання статті.

Виклад основного матеріалу. Згідно з класичним визначенням І. Канта [1, с. 216] імперативи характеризують припис, що має силу безумовного принципу поведінки, спрямованого на досягнення певних цілей, що у контексті формування, функціонування та розвитку підприємства варто розглядати як стратегію діяльності, яка виходить з цільових орієнтирів і залежить від заданого терміну, рівня виконання і типу кінцевого результату. Цей результат відповідно до теорії раціональної поведінки полягає у прагненні будь-якого економічного агента до максимізації корисного ефекту від тієї чи іншої дії. Що з позиції виробника визначається як отримання максимальних прибутків у довгостроковій перспективі за рахунок підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції та прагнення до набуття найвищих позицій в економічній стратифікаційній системі.

Водночас варто підкреслити, що сучасна економічна система характеризується переходом до нового типу суспільно-економічного розвитку, що базується на знаннях. Це означає, що виробничо-комерційна діяльність перетворюється у процес створення, поширення і використання знань, які виступають, з одного боку, як ресурс, а з іншого – як кінцевий продукт діяльності. Саме знання стають безпосередньою виробничою силою, рушійним джерелом розвитку та основним чинником підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. З цієї позиції стає очевидною потреба корінної зміни парадигми розвитку вітчизняних підприємств, ядром якої виступає ідеологія інтелектуалізації інноваційного потенціалу [2]. В основі означеної гіпотези лежать особливості, що притаманні сучасній економіці знань, а саме:

- основною рушійною силою економічного прогресу стає людський капітал;
- наукові знання визначають параметри економічного зростання, починає чітко простежуватись пряма залежність між наукою – технологією та економічним зростанням;
- змінюється швидкість і структура виробництва знань унаслідок використання нових інформаційно-комунікаційних технологій;
- інтелектуальна власність стає найбільш вагомим економічним активом, а інтелектуальний капітал стає тим стратегічним фактором, що визначає поведінку економічних агентів на ринку;
- з'являється можливість використовувати результати інтелектуальної праці в нових технологіях;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– відбувається значне збільшення вагомості інтелектуальної діяльності, яка пов'язана з виробництвом, збереженням, обміном і використанням інформації;

– зростає частка високотехнологічної наукоємної продукції, і як наслідок, змінюється частка витрат на нематеріальні інвестиції – наукові дослідження, розробки, патентування і ліцензування продукції, програмне та інформаційне забезпечення, інжинірингові послуги, підвищення рівня кваліфікації працівників, удосконалення структури управління тощо;

– виникає необхідність підвищення рівня кваліфікації людського капіталу підприємства внаслідок збільшення інтелектуальної складової у використанні новітніх технологій;

– зменшується життєвий цикл продукції внаслідок впровадження інновацій.

Іншими словами, сучасне виробництво характеризується зниженням частки виробничих ресурсів у створенні вартості всіх продуктів. Це означає, що забезпеченість підприємства засобами виробництва все менше розцінюється як конкурентні переваги. Сьогодні успіх товаровиробників у значній мірі визначається нелінійною комбінацією інтелектуальних, інформаційних та інвестиційних ресурсів [6]. У даному контексті мова йде про розвиток та оптимальне використання когнітивного ресурсу підприємства, носієм якого є людина, що обумовлюється такими чинниками:

– глобалізацією економічних відносин, яку варто розглядати як розширення, інтенсифікацію та поглиблення світової взаємозалежності та взаємозв'язків, що проявляються у всіх аспектах сучасного життя, і особливо в її соціальній складовій – людському капіталу, завдяки якому відбувається взаємодія інтелекту різної національної належності;

– переходом економіки до нового типу розвитку – економіки знань, де людський капітал стає критичним активом, який забезпечує конкурентні переваги економічного агента на всіх типах ринків;

– збільшенням інвестицій на розвиток людського капіталу підприємства – основного джерела накопичення знань та інформації, за допомогою яких створюється конкурентоспроможний продукт глобального масштабу;

– інтелектуалізацією виробництва. Сьогодні наукові знання і спеціалізовані унікальні навички людей стають основним джерелом і ключовим фактором розвитку виробництва;

– диверсифікацією системи професійної підготовки на підприємстві, що забезпечується ефективною системою інновацій;

– повсюдним використанням інформаційних, комунікаційних та інноваційних технологій у виробничому процесі, створенням інформаційного простору та ефективної інституціональної підсистеми підприємства, які сприяють удосконаленню економічних і технологічних процесів;

– створенням умов для розвитку висококваліфікованої інтелектуальної еліти підприємства – творців інноваційних технологій, оскільки сьогодні саме високоосвічені спеціалісти, які володіють знаннями та технологіями інформаційного суспільства, вміють розвивати та збільшувати знання, народжувати нові ідеї та впроваджувати їх у виробництво, визначають імперативи розвитку сучасного підприємства.

У сукупності вищезазначені фактори приводять до зміни характеру праці, до підвищення вимог до адаптаційних здат-

ностей усіх суб'єктів виробничо-комерційної діяльності. Іншими словами, сьогоднішні реалії пред'являють нові вимоги до складу та рівня когнітивного потенціалу підприємства – його людського капіталу. Сьогодні завдяки інтелектуальній праці спеціальним і специфічним знанням, що, з одного боку, стимулюють виникнення нових видів діяльності, виробництв і галузей, а з іншого – стають рушійною силою для впровадження наявних і розробки нових технологій, відбувається створення доданої вартості. Саме пріоритетність знань та інформації, а не екстенсивне використання наявних ресурсів сприяє збільшенню рівня конкурентоспроможності.

Зазначимо, що зазвичай основний акцент уваги сучасних економічних досліджень щодо ділової активності підприємств спрямовується саме на отримання ними конкурентних переваг.

Водночас широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій, значне зменшення бар'єрів на міжнародних ринках вимагають нових підходів, механізмів та інструментів до імперативів розвитку вітчизняних підприємств, в основі яких лежить не тільки підвищення конкурентоспроможності продукції, а й рівень позиціонування підприємства у зовнішньому середовищі. У визначеному контексті мова ведеться про отримання високих позицій інституціонального суб'єкта виробничо-комерційної діяльності в економічній стратифікаційній системі.

З метою більш глибокого усвідомлення імперативів розвитку вітчизняних підприємств доцільно провести аналіз дефініції «стратифікація» у контексті її взаємозв'язків з рівнем позиціонування інституціональних суб'єктів діяльності на ринку.

У науковому просторі [5, с. 247–270] стратифікація розглядається як розшарування суспільства. Водночас суспільство являє собою складну систему соціальної взаємодії людей, здатних до підтримки і відтворення внутрішніх взаємозв'язків, що забезпечують його цілісність і стійкість. Іншими словами, будь-яка структуризація у контексті взаємовпливу та змін факторів, що відображають специфіку суспільства, базується на взаємовідносинах, які пов'язують в єдине ціле різні елементи. Ці відносини утворюють систему, що складається з різноманітних мереж, вузлами яких стають соціальні агенти (актори), у тому числі і інституціональні суб'єкти господарської діяльності, що утворюють національне господарство. Відтак національне господарство являє собою систему, що складається з низки підсистем (підприємств), а будь-які зміни у підсистемах змінюють саму систему за рахунок взаємозв'язків і взаємовпливів [4, с. 12–32]. Такий підхід надає можливість розглядати будь-яку систему з двох сторін:

– як елемент системи більш високого порядку – мережу;

– як сукупність підсистем (акторів), що знаходяться у нерозривному зв'язку та утворюють означену систему.

А оскільки національне господарство складається з інституціональних суб'єктів виробничо-комерційної діяльності, пов'язаних між собою різноманітними зв'язками, проблема стратифікації окремих підприємств як елемента системи національного господарства набуває особливої актуальності.

Згідно з теорією стратифікації розшарування відбувається за трьома основними критеріями – влада, престиж, гроші (дохід, прибуток), що у контексті розгляду підприємства доцільно розглядати таким чином:

1) влада – це ступінь володіння інформацією, за рахунок якої з'являється можливість контролю цін на ринку на конкуруючі товари та обсяги випуску продукції. Влада підприємства ґрунтується на здатності товаровиробника здійснювати вплив на ринкову кон'юнктуру задля власних економічних інтересів. З одного боку, влада підприємства на ринку передбачає можливість контролювати ключові позиції у бізнесі за рахунок збільшення частки ринку в умовах монополістичної конкуренції. А з іншого – наявність ринкової влади надає підприємству додаткових можливостей для пошуку найкращих з точки зору вигоди альтернативних рішень щодо інвестицій в його розвиток;

2) престиж (від франц. Prestige) – у загальному вигляді характеризує авторитет, яким користується будь-який економічний суб'єкт у суспільстві та на ринку. Щодо підприємства, то престиж свідчить про ступінь довіри до підприємства як з боку ділових партнерів, так і серед споживачів продукції. Це є характеристикою його ділової репутації (гудвілу) та соціальної відповідальності. Крім того, престиж характеризує доступ підприємства до зовнішніх фінансових джерел і можливість залучення до виробництва людського капіталу з високим потенціалом. Іншими словами, престиж підприємства детермінується сукупністю зовнішніх і внутрішніх чинників, що знаходяться в тісному взаємозв'язку. Відтак серед зовнішніх факторів престижу особливої уваги набувають:

- конкурентоспроможність продукції як здатність товарів відповідати вимогам ринку;
- якість продукції, як один з домінуючих чинників, що сприяє збільшенню обсягу реалізації продукції та прибутку;
- корпоративний імідж підприємства на ринку, який у загальному вигляді характеризує сукупність уявлень про підприємство та його працівників з боку ділових партнерів і споживачів продукції.

Щодо сприйняття підприємства іншими учасниками ринкових процесів, то у визначеному контексті мова ведеться не тільки про зовнішні фактори позиціонування підприємства на ринку, а й про створення власної корпоративної політики взаємодії з клієнтами та партнерами шляхом модернізації виробництва, що забезпечує якість і безпеку товарів і послуг. Відповідно основними внутрішніми факторами, що впливають на формування позитивного іміджу, виступають:

- висококваліфікований людський капітал підприємства та умови роботи на підприємстві;
- організаційна культура підприємства та корпоративне управління;
- репутація керівника;

3) прибуток характеризує сукупний результат виробничо-комерційної діяльності підприємства, який, з одного боку, являє собою:

- ступінь досягнення мети;
- здатність підприємства отримувати рідкісні ресурси, в тому числі і високопродуктивний людський капітал;
- здатність до мінімізації витрат задля досягнення необхідних результатів;
- ступінь задоволеності клієнтів і замовників тощо.

А з іншого – характеризує новостворену вартість, де кінцевим фінансовим результатом комерційної діяльності підприємства стає прибуток, що визначає можливості залучення до виробництва висококваліфікованих працівників, як джерела

інтелектуалізації капіталу підприємства. У визначеному контексті мова ведеться про людський капітал підприємства, що характеризує когнітивні аспекти інтелектуалізації виробництва в умовах становлення економіки знань [7], зокрема:

- 1) перетворення знань, поряд з іншими факторами виробництва, у найважливіший ресурс підприємства;
- 2) зміна характеру впливу знань на результати виробництва;
- 3) збільшення значення інтелектуальних послуг у бізнес-середовищі;
- 4) розвиток та широкий рівень використання нових інформаційно-телекомунікаційних технологій;
- 5) збільшення значення наукоємних високотехнологічних галузей промисловості;
- 6) перетворення інновацій в основне джерело конкурентоспроможності підприємств.

Висновки

За результатами аналізу особливостей, що притаманні сучасній економіці, визначено, що одним з основних імперативів розвитку вітчизняного підприємства є прагнення до набуття найвищих позицій в економічній стратифікаційній системі, що досягається шляхом розвитку людського капіталу підприємства.

На основі узагальнення факторів, що призводять до зміни характеру праці, підвищення вимог до адаптаційних здатностей усіх суб'єктів виробничо-комерційної діяльності, визначено що в основі економічної стратифікаційної системи лежать три основних критерії: влада – як ступінь володіння інформацією, за рахунок якої з'являється можливість контролю цін на ринку на конкуруючі товари та обсяги випуску продукції; престиж – як ступінь довіри до підприємства, його ділової репутації (гудвілу) та соціальної відповідальності; прибуток як ступінь досягнення мети; здатність підприємства отримувати рідкісні ресурси, в тому числі високопродуктивний людський капітал.

Дослідження основних тенденцій, що формують імперативи розвитку сучасних підприємств в умовах становлення економіки знань, надало можливість виділити когнітивний контекст успіху підприємства на ринку, на основі чого зроблено висновок, що успіх вітчизняних товаровиробників на ринку визначається нелінійною комбінацією інтелектуальних та інформаційних ресурсів, що забезпечуються людським капіталом підприємства.

Список використаних джерел

1. Кант І. Основи метафізики нравственности. [Електрон. ресурс] / І. Кант; [Пер. с англ.]. – М.: Мысль, 1965. – 544 с. – (Сочинения в шести томах. Т. 4 Часть 1). – Режим доступа: <http://philosophy.ru/library/kant/omn.html>
2. Князев С.Н. Интеллектуализация – стержневая основа развития экономики и управления. [Електрон. ресурс] / С.Н. Князев, А.Г. Шрубенко // Проблемы управления. – 2007. – №3 (24). – С. 16–25. – Режим доступа до журналу: http://pu.by/iss/n24/KNYAZEV_24.pdf
3. Котлер Ф. Основы маркетинга, 9-е изд. / Ф. Котлер, Г. Армстронг; [Пер. с англ. под ред. Н.В. Шульпиной]. – М.: Издательский дом «Вильчмс». – 2003. – 1200 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4. Мартынов А.В. Системная трансформация и реалии постсоциалистического мира / А.В. Мартынов. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 224 с.
5. Политология: хрестоматия / [Сост. проф. М.А. Василик, М.С. Вершинин]. – М.: Гардарики, 2000. – 843 с.
6. Шевчук О.А. Глобалізація як взаємодія інтелекту різної національної належності / О.А. Шевчук // Інституціональний вектор економічного розвитку. Зб. наукових праць. – 2011. – Вип. 4 (2). – С. 246–252.
7. Шевчук О.А. Суспільство знань – як основна домінанта економічного розвитку України / О.А. Шевчук // Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 18. – С. 354–359.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.923:061.1ЄС

Р.Є. МАСЛО,

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана

Гене́за малих міст у сфері міжнародного європейського співробітництва

У статті проаналізовано тенденції розвитку малих міст та проблеми їх соціально-економічного розвитку. Досліджено особливості впровадження європейської системи управління територіями та просування їх на міжнародному рівні. З метою виявлення рівня інновативності малих міст та вивчення можливостей активізації їх міжнародної економічної діяльності запропоновано здійснювати кластерний аналіз за певними показниками.

Ключові слова: малі міста, міжнародне співробітництво, інноваційна спроможність міста, брендинг території.

Р.Е. МАСЛО,

соискатель кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Гене́за малых городов в сфере международного европейского сотрудничества

В статье проанализированы тенденции развития малых городов и проблемы их социально-экономического развития. Исследованы особенности внедрения европейской системы управления территориями и их продвижения на международном уровне. С целью определения уровня инновативности малых городов и изучения их международной экономической деятельности предложено осуществлять кластерный анализ по определенным показателям.

Ключевые слова: малые города, международное сотрудничество, инновационная способность города, брендинг территории.

R. MASLO,

researcher of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Genesis of small towns in international European cooperation

This article deals with the trends of small cities development and problems of their socio-economic development. The features of European system of territory management implementation are discovered. The author proposed to make cluster analyze in order to discover the innovative level of small cities.

Keywords: small cities, international cooperation, innovative ability of the city, territory branding.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку малих міст України характеризується наявністю значних проблем і відсутністю дієвих механізмів їх розв'язання. Проблемами розвитку міжнародної активності малих міст є низький рівень розвитку містоутворювальної бази, ринку праці та інфраструктури, відсутність джерел формування фінансових ресурсів малих міст. Законодавча неврегульованість механізмів перспективного розвитку малих міст в умовах

глобалізації та недостатнє врахування їх специфіки загострили проблеми соціально-економічного розвитку, призвели до занепаду житлово-комунального та шляхового господарства, значного підвищення рівня безробіття, зuboжіння населення. Виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку малих міст не забезпечується їх власними фінансовими ресурсами та коштами державного бюджету.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження суті управлінських, економічних та інших суспільних відносин, які виникають у процесі розвитку міжнародного співробітництва міст різних країн є предметом наукових дискусій багатьох вчених та практиків. Здебільшого фокус наукових пошуків націлений на розвиток науково-методичних засад цього процесу, а також на розробку механізму їх практичної реалізації. Серед дослідників даного питання доцільно відзначити таких вітчизняних вчених: М. Баймуратова, О. Батанова, С. Гелей, В. Копійку, В. Погорілка, Ю. Фрицького, Ю. Шарова та інших. Зокрема, М.О. Баймуратов відзначає [1, с. 27], що основним критерієм формування компетенції місцевих рад у галузі міжнародного співробітництва є реалізація зовнішньополітичної програми суверенної держави у сфері міжнародного гуманітарного співробітництва і встановлення зв'язків між органами місцевого самоврядування, громадськими формуваннями, суб'єктами господарювання і мешканцями міст та інших адміністративно-територіальних одиниць.

У працях Л. Балабанової, В. Герасимчука, А. Кредисова, О. Кузьміна, Т. Решетілової розглянуто маркетинговий підхід до управління територіями як основи їх сталого розвитку. Окремі проблемні питання досліджуються американськими, російськими та європейськими вченими, серед яких найвідомішими є праці Ф. Котлера, Дж.Р. Еванса, Дж. Хоукінса, Р. Флоріда, А. Шромніка, Т. Сачук, В. Сурніна, А. Панкрухіна.

Загалом, дослідники до інструментів, завдяки яким здійснюється розвиток міжнародного співробітництва міст, їх представницьких органів, відносять:

1. Транскордонне співробітництво як інструмент встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав.

2. Міжнародну технічну допомогу як інструмент придбання у міжнародних донорів знань та навичок у відповідних сферах діяльності на безоплатній та безповоротній основі.

3. Твінінг (з англ. twinning – побратимство) як інструмент інституціональної розбудови та нова форма технічного співробітництва між органами влади держав-членів ЄС та країн-бенефіціарів.

Як бачимо, в науковій і публіцистичній літературі використовуються два поняття, пов'язані з міжнародними зв'язками міст – міста-побратими (поріднені міста) і міста-партнери. Побратимські зв'язки встановлюються для взаємного ознайомлення з життям, історією й культурою міст для досягнення кращого взаєморозуміння, укріплення співробітництва та дружби між народами різних країн, а також для обміну досвідом у вирішенні різноманітних аналогічних проблем, що стоять перед міською владою й громадськими організаціями. Партнерські зв'язки виникають внаслідок укладення угод про міжнародне співробітництво за конкретними проектами або групами проектів, а також внаслідок підписання міжнародних угод про наміри.

Метою статті є оцінка соціально-економічного становища малих міст, виявлення негативних тенденцій їх розвитку. Дослідження проблем розвитку міжнародної активності малих міст.

Виклад основного матеріалу. Традиційно ефективність управління економічним розвитком малих міст розглядається з позиції ефективності управлінської діяльності органів місцевого самоврядування, що є дещо обмеженим підходом, оскільки не враховує те, що місцевий економічний розвиток є продуктом діяльності різних управлінських суб'єктів.

Проблема визначення ефективності управління розвитком малих міст певним чином відображена в працях зарубіжних (Р. Беннет, Б. Деанте, Е. Войцеховський, В. Іванов, А. Коробова, А. Міщук, О. Рой) і українських науковців (Р. Брусак, В. Воронкова, Г. Дробенко, В. Кравченко, В. Куйбіда, О. Невелєв, І. Салій, Ю. Свірський, Ю. Шаров). Особливості стратегічного управління територією (містом, регіоном) досліджували зарубіжні й вітчизняні вчені: У. Кінг, Д. Кліланд, І. Ансофф, О. Лях, Є. Коровін, О. Нерета, А. Мельник та інші. Однак вказані праці висвітлюють питання ефективності управління розвитком малих міст дещо однобічно без урахування пріоритету економічної складової розвитку глобалізаційних процесів. Разом із тим, незважаючи на значні наукові результати, подальшого вдосконалення потребують теоретико-методологічні підходи до оцінки визначення ефективності управління економічним розвитком малих міст в міжнародній системі економічних відносин.

Слід відмітити, що загальним для всіх авторів є уявлення про ефективність як про здатність системи (територіальної спільноти базового рівня) до досягнення мети, якою виступає задоволення інтересів споживачів (членів територіальних громад), оптимальне використання зовнішнього середовища, підвищення економічності, результативності організації. За такого розуміння діяльність щодо реалізації управлінського процесу може бути визнана ефективною при виконанні наступних умов: цілі в кожен даний момент часу розглядаються як тимчасові, рухомі, похідні від вимог, що висувуються з боку як територіальної громади, так і зовнішнього середовища; зміст цілей відповідає сутнісним характеристикам територіальної спільноти базового рівня та відображає зовнішні і внутрішні умови її функціонування; визначені цілі успішно досягнуті; досягнення цілей виправдане засобами, що витрачаються на це, необхідне співвідношення витрат і результатів діяльності виконане; для досягнення цілей використані прийнятні, схвалені суспільством та територіальною громадою засоби.

Визначимо три групи взаємообумовлених чинників ефективності управління економічним розвитком малих міст:

1) загальносистемні чинники, що визначають передумови ефективного функціонування малих міст, до яких належать ступінь реалізації принципів діяльності муніципальної системи, муніципальна корпоративна культура, обґрунтованість системи відбору і оцінки управлінських рішень, наявність організаційного механізму, що здійснює координацію і забезпечує взаємозв'язок часткових процесів;

2) зовнішні чинники—обмеження важелів управління економічним розвитком малих міст, обумовлені вимогами зовнішнього середовища, обмеженням інвестиційних ресурсів;

3) власне управлінські чинники – наявність стратегії економічного розвитку малого міста, забезпеченість муніципальними ресурсами.

Варто зауважити, що традиційно ефективність управління економічним розвитком малих міст розглядається з пози-

ції ефективності управлінської діяльності органів місцевого самоврядування, що є дещо обмеженим підходом, оскільки не враховує те, що місцевий економічний розвиток є продуктом діяльності різних управлінських суб'єктів. Виходячи з вищевказаних положень сформулюємо визначення ефективності управління економічним розвитком малих міст – це характеристика системи муніципального управління, пов'язана з його здатністю формулювати цілі економічного розвитку малого міста з урахуванням зовнішніх і внутрішніх умов функціонування та досягати поставлених цілей шляхом використання соціально схвалених засобів за встановленого співвідношення витрат та результатів.

За такого розуміння, ефективність управління економічним розвитком малих міст у контексті міжнародних відносин, пропонуємо розглядати у чотирьох площинах:

1. Як ступень досягнення поставлених міжнародних стратегічних цілей.

2. Як здатність використовувати зовнішнє транскордонне середовище для придбання та залучення дефіцитних ресурсів (інвестицій, визнання, адміністративних переваг).

3. Як здатність досягати максимальні результати від міжнародного співробітництва при фіксованих витратах або здатність мінімізувати витрати, досягнувши необхідних результатів.

4. Як ступень задоволеності членів територіальної громади діяльністю органів місцевого самоврядування та їх продуктом у формі укладених міжнародних угод про співпрацю та дружбу.

Узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду муніципального управління [2–4] дозволяє виокремити декілька підходів до формування концептуальних засад управління економічним розвитком малого міста: 1) нормативно-правовий; 2) інтуїтивно-ситуаційний; 3) інноваційно-технологічний. Третій підхід передбачає управління економічним розвитком міста на основі застосування системи економічних інструментів (стратегічного управління, муніципального маркетингу, муніципальної логістики, проектного менеджменту, ризик-менеджменту, ситуаційного управління, антикризового управління, фінансового менеджменту, кадрового менеджменту, інформаційного менеджменту), що реалізуються через сукупність управлінських технологій, які, своєю чергою, передбачають використання низки спеціальних управлінських процедур.

Система інструментів управління економічним розвитком малого міста може бути представлена як технологічна мережа, оскільки використання одного інструмента передбачає обов'язкове застосування технологій іншого. Цей підхід найбільше відповідає сучасним умовам з огляду на необхідність модернізації управління економічним розвитком малого міста. Концепція модернізації як постійного вдосконалення технологій управління економічним розвитком малого міста відповідно до вимог сучасності дозволить формувати нову парадигму економічного розвитку базових територіальних утворень як визначального компонента розвитку національної економіки.

Отже, реалізація програм структурної трансформації економіки малого міста в глобальній системі економічних відносин повинна передбачати формування виробничих мереж, залучення чи переорієнтацію інвестиційних потоків у ті сфери економіки, розвиток яких може забезпечити ланцюговий ефект економічного зростання. Імплементация елементів проектного менеджменту потребує відбору муніципальних економічних

проектів, узгодження інтересів учасників проектного фінансування, проведення комплексної експертизи проектів.

Як модернізаційні технології ризик-менеджменту доцільно використовувати: ідентифікацію ризикових ситуацій, профілактику ризиків на основі формування пакету дій із запобігання несприятливим наслідкам їх настання. Для застосування інструментарію муніципальної логістики необхідними є модернізація системи управління ресурсними потоками (імітаційне та геоінформаційне моделювання, резервування на основі визначення величини страхового запасу та можливих напрямів руху ресурсів); просторового планування території з урахуванням оптимізації розміщення інфраструктурних одиниць в малому місті.

Для врахування потенціалу кластеризації економічної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, що є технологією реалізації економічних проектів в умовах недовідності ресурсів, оскільки передбачає їх консолідацію, доцільним є формування кластерів для монофункціональних малих міст – при здійсненні диверсифікації економічної діяльності.

Оскільки сьогодні в Україні існує нагальна необхідність проведення адміністративно-територіальної реформи і реформи місцевого самоврядування, що, зокрема, потребує створення ефективних моделей функціонування міст відповідно до європейських вимог, то з огляду на це надзвичайно важливим та актуальним для українських міст, особливо малих, є вивчення і впровадження європейської системи управління територіями, створення їхнього бренду та просування на міжнародному рівні.

Нині території перетворюються в мету і засіб конкурентної боротьби. Брендинг територій (Place Branding) як складова частина маркетингу територій – сучасний і перспективний напрям наукових досліджень у світі. Це соціогуманітарна технологія, спрямована на забезпечення взаємодії таких понять, як «територіальна ідентичність», «територіальні інтереси», «територіальна спільність».

Брендинг територій має логічний ланцюжок: брендинг міста – брендинг територій – брендинг країни. Бренд міста – це додатковий ресурс у вигляді соціальної стабільності, інвестицій, туризму, нових робочих місць. Це гарантований капітал, що вкладений у майбутнє міста і його соціум. Це спільна інтелектуальна власність громади, яка у знаменитих брендів навіть у сотні разів перевершує вартість реальних активів міста. Україна вже сьогодні сформувала негативний бренд – бренд невдалої, неуспішної нації, яка все продає, живе минулими пережитками – чи то козацької, чи то радянської доби. Невдале визначення курсу зовнішньої політики держави дуже негативно впливає на бренд України. Для того щоб країна набула статусу лідера, мають бути успішними регіони. Відповідно без брендингу регіонів не буде брендингу країни.

Брендинг міста потрібний для підвищення конкурентоспроможності та інноваційної спроможності міста, згуртування і підняття духу громади, формування патріотизму та креативних тенденцій, створення позитивного бачення розвитку території, посилення наміру членів громади пов'язувати своє життя з містом (щоб у них не виникало бажання залишити його), будувати тут свою кар'єру, соціальний статус, залучення додаткових матеріальних ресурсів, інвестицій, зовнішнього капіталу як із інших регіонів країни, так

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

і з—за кордону, приваблення туристів, розвитку рекреаційного потенціалу міста, його екологічного ресурсу, залучення до міста людей, які хотіли б у ньому оселитися, працювати або розпочати свій бізнес і вкладати в нього гроші [5].

У межах ефективного маркетингового управління економічним розвитком малих міст в контексті міжнародних відносин також пропонуємо використовувати принципи індикативного планування та управління. З цією метою пропонуємо розраховувати індекс конкурентоспроможності малого міста, який інтегрує в собі часткові індекси, зокрема, ресурсний індекс, індекс розташування та індекс відкритості. Ресурсний індекс інтегрує в собі перелік показників, які характеризують статичну та динамічну картину рівня розвитку місцевої економіки (обсяг реалізованої на експорт промислової продукції, обсяг і темпи росту залучених прямих іноземних інвестицій, вартість робочої сили тощо). Індекс розташування характеризує відносну привабливість місця розташування малого міста по відношенню до великих міст — центрів регіонів, до важливих транспортних комунікацій, наявність митних переходів у відносній близькості від міста. Індекс відкритості на підставі результатів сумування оцінок експертів показує рівень готовності місцевої влади до взаємовигідної міжнародної співпраці із потенційними інвесторами.

З метою виявлення рівня інноваційності малих міст та вивчення можливостей активізації їх міжнародної економічної діяльності пропонуємо здійснювати таксономічний (кластерний) аналіз за такими показниками: кількість інноваційно-активних підприємств; обсяг фінансування інноваційної діяльності; кількість використаних об'єктів інтелектуальної власності; чисельність винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій; частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції; витрати, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Висновки

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах глобалізації, розглядаючи питання економічного розвитку малих міст, не можна не враховувати останніх тенденцій у світовій спільноті, які пов'язані з розгортанням постіндустріальної моделі соціально-економічного розвитку. Інформація стає стратегічним

ресурсом економічного розвитку. Створюються і розвиваються мережеві організації, глобальні телекомунікаційні мережі, що мають доступ та активно використовують у своїй діяльності різні джерела інформації, які містять глибокі наукові знання, сучасні технологічні розробки. Наразі відбувається перехід до обслуговуючої економіки, коли домінуючу роль починає грати сфера послуг, причому послуг передусім інформаційних. Проте обмеженість ресурсів та неготовність населення малих міст до впровадження новітніх технологій у всіх сферах господарської діяльності суттєво знижують результативність управління економічним розвитком малих міст.

Необхідною умовою для забезпечення організаційних, нормативно-правових та ресурсних передумов імплементації технологій інструментарію управління економічним розвитком малого міста в діяльність управлінських суб'єктів повинна стати зміна ідеології управління цим розвитком на основі: дотримання принципу ефективності управління економічним розвитком, корпоратизації міської економічної системи, підвищення професійного рівня суб'єктів управління економічним розвитком малого міста, завершення формування нормативно-правової бази управління економічним розвитком малого міста, структурної трансформації виконавчих органів місцевого самоврядування, формування належного ресурсного забезпечення економічного розвитку малого міста.

Список використаних джерел

1. Баймуратов М.О. Міжнародне співробітництво органів місцевого самоврядування України: автореф. дис. д-ра юр. наук / Баймуратов М.О.; Одеський державний ун-т ім. І. Мечнікова. — Одеса, 1996. — 53 с.
2. Економіка муніципального сектора / [под ред. А.В. Пікулькіна]. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 464 с.
3. О'Салливан А. Економіка міста / А. О'Салливан; [пер.с англ.]. — [4-е изд.]. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 706 с.
4. Богачев С.В. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы: [монография] / С.В. Богачев, М.В. Мельникова, А.А. Лукьянченко; ИАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. — Донецк: ООО «Юго-Восток», 2006. — 381 с.
5. Брендинг і промоушен малих міст: досвід країн вишеградської групи для України: матеріали міжнародного семінару-тренінгу // Економічний часопис — XXI. — 2010. — №7-8. — С. 49-55.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 336.6

О.М. СУКАЧ,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, Черкаський державний технологічний університет

Закордонний досвід формування бюджетів за програмами

У статті здійснено дослідження найбільш складних і змістовних аспектів програмно-цільового методу управління бюджетними витратами – процесів моніторингу й оцінки ефективності. Обґрунтовано теоретичні основи формування та реалізації бюджетних програм. Визначена класифікація параметрів і характеристик, а також основні етапи оцінки бюджетних програм. Імплементовано досвід західних країн, а саме запропоновано створення експертних груп для оцінювання програм та запровадження внутрішньої оцінки та самооцінки бюджетних програм місцевого рівня.

Ключові слова: бюджет, бюджетна програма, моніторинг, оцінка, ефективність, результативність.

Е.Н. СУКАЧ,

к.э.н., доцент кафедры финансов, Черкасский государственный технологический университет

Зарубежный опыт формирования бюджетов по программам

В статье исследованы наиболее сложные аспекты программно-целевого метода управления бюджетными расходами – процессов мониторинга и оценки эффективности. Обоснованы теоретические основы формирования и реализации бюджетных программ. Определена классификация параметров и характеристик, а также основные этапы оценки бюджетных программ. Имплементирован опыт западных стран, а именно предложено создание экспертных групп для оценивания программ и внедрения внутренней оценки и самооценки бюджетных программ местного уровня.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная программа, мониторинг, оценка, эффективность, результативность.

E.N. SUKACH,

Ph.D in economics, assistant professor Department of Finance Cherkassy State Technological University

International experience of budgeting according to the programs

This paper studies the most complicated and substantial aspects of program-objective methods in public finance management – processes of efficiency monitoring and estimation. The authors analyze principles and types of program's evaluation based on evaluation purposes. The cost-benefit and cost-effectiveness approaches are considered as applied tools of prior estimation of program's efficiency. The experience of Western countries has been implemented, namely the creation of expert groups for program assessment and implementation of internal and self assessment of budgetary programs at the local level have been offered.

Keywords: budget, budgetary program, monitoring, estimation, efficiency, effectiveness.

Постановка проблеми. Фінансові ресурси місцевих бюджетів у сучасних реаліях України є основою для виконання повноважень місцевих органів державної влади та місцевого самоврядування з метою забезпечення регіонального соціально-економічного розвитку. Основним інструментом реалізації цих важливих завдань є бюджетні програми, що мають чітко визначені цілі та передбачені для цього ресурси.

Водночас наслідки світової фінансової кризи, доповнені внутрішніми політичними та соціально-економічними чинниками, є причиною нестабільності дохідних джерел бюджетів усіх рівнів і зумовлюють певні проблеми щодо фінансування місцевих бюджетних програм.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів актуальними є проблеми оптимального формування бюджетних видатків

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

за програмами місцевого рівня, які мають стати важливим інструментом забезпечення соціально–економічного зростання як у регіонах, так і у країні загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До теперішнього часу в Україні накопичений значний досвід розробки бюджетних програм. Проблема сучасного формування і виконання бюджетних програм присвячені роботи вітчизняних учених: В.Ф. Беседіна, К.В. Павлюк, І.Я. Чугунова, В.М. Федосова.

Програмне формування бюджетів усіх рівнів дуже ефективно використовується у західних країнах. Як стверджують зарубіжні вчені, сучасне програмне бюджетування використовує все позитивне, що було напрацьовано в ході еволюції бюджетних концепцій [2]. Програмування, як зазначає А. Стейсс [6, с. 71], включає замовлення запропонованих заходів та проектів на основі схеми пріоритетів та прив'язки «цінників» до їх здійснення протягом відповідного періоду часу. Просте планування орієнтоване на потреби створює основу для визначення послідовності, в якій ці потреби можна задовольнити найефективніше. Тобто програмування робить акцент на співвідношенні між спожитими ресурсами та результатом.

Але, незважаючи на значні досягнення у галузі дослідження бюджетних програм, не вирішеними залишаються питання, пов'язані з ефективним формуванням бюджетів за програмами та їх бюджетних програм, що забезпечить максимальну ефективність бюджетних видатків та соціальних гарантій населення.

Метою статті є дослідження існуючої практики провідних країн Європи щодо формування бюджету за програмами та імплементація їх досвіду в сучасні реалії України.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвинених країн свідчить, що розпорядник програми отримує кошти для досягнення програмних цілей та виконання програмних завдань. У межах цього фінансування розпорядник коштів може відносно вільно визначати, як досягти кінцевого результату в найбільш ефективний, якісний та економічний спосіб (програмному бюджетуванню властива значно більша порівняно з постатейним бюджетуванням свобода управлінських дій). При програмному бюджетуванні показники спожитих ресурсів, обсягу виконаних робіт, одержаного продукту і результату (ефекту) використовуються з метою управління та контролю за ходом реалізації бюджетної програми. Зазначається також, що програмне бюджетування створює основу для застосування аналітичних методів, таких як аналіз альтернатив з погляду витрат та результатів, що дозволяє оцінити їхню динаміку та інші тенденції, які впливають на досягнення цілей бюджетування.

Основою програмного бюджетування є встановлення пріоритетів цілей та завдань, що дозволяють забезпечити досягнення найважливіших цілей за наявних або очікуваних ресурсах. Таким чином, у програмному бюджетуванні програмні та фінансові плани фактично пов'язані між собою у такий спосіб, який неможливо забезпечити за інших видів процесу бюджетування. Вперше програмне бюджетування було запроваджено у 40–х роках ХХ століття у США. Щоб пов'язати продукт та результативність діючих одиниць компанії з бюджетними ресурсами корпорації, апарат управління

вдався до об'єднання подібних послуг у програми. Основою для таких програм був не адміністративний поділ, а одиниці послуг, які виконували подібні чи однакові функції та мали спільних споживачів [3].

Ефективна бюджетна політика має бути спрямована на досягнення стійкого розвитку держави, підвищення результативності державних витрат, поліпшення якості й доступності послуг, що надаються державою. В сучасній реалії одним із найбільш перспективних інструментів досягнення цієї мети є бюджет, сформований за бюджетними програмами, що розпочато в Україні з прийняттям Бюджетного кодексу України (2001) [1].

При цьому варто зауважити, що перехід до бюджету сформованого за програмами характеризує сучасну тенденцію поєднання методів та інструментів управління державними та приватними фінансами.

Підвищення вимог до якості виконання державних функцій в 1990–х роках ХХ ст. закономірно ініціювало процес реформування системи державних фінансів розвинених країн, у більшості з яких почали впроваджуватися нові методи бюджетування. В останні десятиліття більшість країн (Франція, США, Канада, Бразилія, Росія, Південна Корея, Австралія, Нова Зеландія, Швеція й ін.) намагаються перейти на програмний бюджет з різним рівнем успіху.

На думку західних науковців В. Зафра, А. Густаффсон, при впровадженні програмного бюджетування не обов'язково здійснювати структурну перебудову економіки, доцільніше, якщо програми будуть прив'язані до існуючої організаційної структури. В окремих випадках реалізовані бюджетні програми перебувають у прямиому протиріччі одна з одною, наприклад у США паралельно існують програми по зниженню споживання тютюнових виробів і по вирощуванню тютюну [4, с. 61].

Програми можуть носити відомчий і міжвідомчий характер, однак багато країн прагнуть по можливості скоротити кількість останніх. Так, особливістю моделі бюджету Південної Кореї є те, що кожна програма існує в рамках однієї організації, не передбачається розробка комплексних програм.

Погіршення справ у бюджетно–податковій сфері зумовлене збільшенням державної заборгованості та збільшенням державних витрат у зв'язку зі старінням населення в Південній Кореї, призвело до необхідності реформування сфери державних фінансів. Одним із ключових напрямів її модернізації став перехід на програмне бюджетування (з 2006 року). Основні блоки, з яких формується бюджет Південної Кореї: НВОКР; промисловість, мале і середнє підприємництво, енергетика; державні компанії; сільське господарство, лісовий комплекс, рибальство, харчова промисловість; охорона здоров'я, соціальна підтримка, зайнятість; утворення; культура, спорт, туризм; захист навколишнього середовища; оборона; зовнішня політика, возз'єднання; суспільна безпека; загальні питання державного керування.

У Південній Кореї оцінка програм здійснюється з використанням соціологічних наукових підходів (табл. 1). Оцінка діяльності містить у собі систематичний збір і аналіз інформації й надання на основі такого аналізу звітів, які можуть бути використані для зміни стилю управління або підвищення ефективності реалізації проекту або бюджетної програми.

У Південній Кореї Міністерство стратегії й фінансів щорічно обирає до десяти програм для здійснення детальної оцінки. Аналіз здійснюється на основі переліку контрольних питань. Щороку аналізується майже третина програм і приблизно 300 підпрограм. Діяльність щодо оцінки зазвичай виокремлюється у підпрограму, бюджет для якої надається Міністерством стратегії й фінансів. У країні застосовується такий алгоритм аналізу програми:

- Міністерство стратегії й фінансів аналізує дані самооцінки програм, надані міністерствами й відомствами.
- Бюджетне управління надає стандартний контрольний перелік показників для підготовки звіту по самооцінці.
- Контрольний перелік містить питання про структуру, систему керування і хід реалізації програми й про досягнуті результати.
- Повний аналіз бюджетної програми здійснюється один раз у три роки.

Незважаючи на велику кількість використовуваних методів і методик оцінки програм, розробка показників ефективності й результативності для окремих програм і підпрограм може мати певну складність та значний перелік показників. Прикладами можуть служити: показники зростання доходів у конкретній галузі промисловості, зростання регіонального доходу, завершення розробки конкретної технології; рівень конкурентоспроможності галузі на світовому ринку. Наприклад, для підпрограм і заходів в області НВОКР і будівництва часто використовуються показники досягнення мети на кожному етапі планування й експертні оцінки із залученням провідних науковців. У цей час застосовуються різні види і методики оцінки програм. Характерною ознакою програмного формування бюджетів у Південній Кореї є методи оцінки їх ефективності.

Основою для впровадження програмного методу у Франції став конституційний закон про фінанси, прийнятий в 2001 році (LOLF 2001), що став вагомим важелем здійснення бюджетних реформ. Відповідно до даного закону з 2006 року всі витрати у Франції плануються і виконуються на основі бюджетних програм, які відбивають основні напрями державної політики. Була розроблена нова – трирівнева структура бюджету з більш «жорсткою прив'язкою» до мети державної політики. Починаючи з 2008 року діє «закон програмування» суспільних фінансів, розрахований на три роки, що включає директивне й індикативне планування для використання на різних етапах підготовки програмного бюджету.

Основні бюджетні інновації стосуються структури французького бюджету, в рамках якого починаючи з 2006 року формулюються місії, або глобальні завдання відповідного бюджету, які підрозділяються на програми, що включають у себе напрями реалізації [7].

У новій бюджетній системі фінансові ресурси можуть вільно розподілятися по програмах, і їхній поділ по підпрограмах за типами витрат є винятково індикативним. Така глобалізація призводить до підвищення гнучкості управління,

оскільки особи, які відповідають за реалізацію певних бюджетних програм, мають повноваження самостійно розподіляти асигнування між підпрограмами і напрямками витрат. Єдиним виключенням є заробітна плата, що має фіксований характер. На сьогодні не існує єдиної моделі побудови програмного бюджету для всіх країн світу. Французький варіант розробки програмного бюджету припускає послідовне виконання трьох основних етапів: 1-й етап – формулювання місії (завдання держави); 2-й етап – визначення програм (вибір найбільш пріоритетних напрямків діяльності в рамках кожної з місій); 3-й етап – визначення конкретних дій у рамках програм таким чином, щоб можна було оцінити отриманий результат за допомогою відповідних індикаторів.

Важливим напрямом програмного бюджетування стала орієнтація витрат на специфічні цілі й оцінка їхньої ефективності на основі вимірюваних індикаторів. Так, наприклад, у Франції закон про бюджет містить конкретні показники, які дозволяють оцінити досягнуті результати від реалізації бюджетних програм. У міністерстві за кожну програму відповідає конкретний співробітник, що розбиває її бюджет на більше дрібні елементи, за які несуть відповідальність розпорядники нижчого рівня, що оцінюється на основі відповідних індикаторів. При оцінці реалізації бюджетної програми використовуються три основних критерії: соціальний і економічний ефект; якість послуг; ефективність (результативність).

Щорічно міністри й керівники програм беруть на себе зобов'язання по досягненню певних результатів, закріплених у Щорічному виконавчому плані по кожній місії (Annual Performance Plan), що є додатком до закону про бюджет. У цьому плані більш докладно відображені асигнування на реалізацію програми, основні цілі, індикатори оцінки реалізації програми, очікувані результати й відповідні норми витрат. За допомогою об'єднання в одному документі фінансових даних і показників оцінки реалізації бюджетної програми можна оцінити ефективність здійсненої державної політики. У Франції застосовується аналіз ефективності по трьох позиціях – громадянин, споживач, платник податків – з погляду різних цілей (табл. 2).

Із впровадженням глобальних програмно-орієнтованих бюджетів державні департаменти несуть відповідальність перед Парламентом у відповідності прийнятих управлінських рішень, поточних витрат, управління людськими ресурсами й рівня результатів, які будуть досягнуті відповідно до витрачених ресурсів, що відображається у Щорічному звіті про виконання кожної місії (Annual Performance Report). Що робиться з метою порівняння плану затверджених асигнувань з отриманими результатами. Звіт за минулий рік має бути схвалений парламентом до прийняття бюджету на наступний рік.

З погляду економічності необхідно знати склад витрат і ціни, для оцінки продуктивності – якісні стандарти продукції й послуг і порівняльну ресурсоемність реалізації кожного з них. Оцінка результативності вимагає розробки спеціальних індикаторів досягнення цілей, що є доцільним для проваджен-

Таблиця 1. Підходи до оцінки бюджетних програм у Південній Кореї [8]

Мета оцінки	Задачі оцінки	Переваги	Недоліки
Критичний аналіз. Покращення	Обґрунтованість. Вимірність. Причинно-наслідковий зв'язок між результатами та програмними діями	Забезпечує більш надійною та детальною інформацією	Витратна та займає багато часу

Таблиця 2. Опис результатів реалізації програм (Франція) [7]

Позиція (точка зору)	Ціль	Приклад мети	Приклад індикатора
Громадянин	Соціальний і економічний ефект	Охорона здоров'я: скорочення часу обстеження населення з метою виявлення осіб з певною хворобою	Середній час, необхідний на виявлення хвороби
Споживач	Якість послуг	Поліція: скорочення часу втручання поліції	Середній час між сигналом тривоги і прибуттям поліції
Платник податків	Результативність (ефективність)	Дороги: зменшення витрат на утримання	Середні витрати на обслуговування 1 км дороги (певного класу)

ня на місцевому рівні в Україні у процесі формування та виконання бюджетних програм.

Отже, як показує світовий досвід, у світі не існує єдиної моделі програмного бюджетування, проте сукупність певних її елементів характерна для кожної з країн з програмно-орієнтованим бюджетом, а основа програмного бюджетування у західних країнах будується на обов'язковому дотриманні таких п'яти принципів [5, с. 122].

1. Принцип своєчасності та інформаційної забезпеченості, який полягає в систематичному зборі й обліку інформації про результати реалізації бюджетних програм в процесі підготовки бюджету. Необхідною умовою є визначення розпорядниками бюджетних коштів результатів, очікуваних від реалізації бюджетної програми, а також ключових показників ефективності. Стимулювання розпорядників бюджетних коштів до ухвалення раціональних рішень здійснюється за допомогою встановлення взаємозв'язку між ефективністю реалізації бюджетної програми та обсягом її фінансування.

2. Принцип інформаційної достатності, який полягає у визначенні обмеженості фінансових і людських ресурсів для побудови інформаційної системи, що забезпечує здійснення комплексної оцінки бюджетних програм. Механізм комплексної оцінки, будучи складовою частиною базової моделі, використовує таку інформацію: рівень відповідності очікуваних результатів потребам суспільства й державній політиці, показники соціально-економічної ефективності програм, обґрунтованість і адекватність програмної логіки очікуваним результатам.

3. Принцип інтеграції вимагає використання інформації в бюджетному процесі, оскільки її наявність є необхідною, але недостатньою умовою побудови ефективної моделі бюджетування.

4. Принцип синергії та кооперації полягає в обміні інформацією між ініціаторами рішень і відповідальними за їх ухвалення, а також комплексності в підході до бюджетування на місцевому рівні. З одного боку, середньострокове планування в секторах, особливо в охороні здоров'я та освіті, є джерелом необхідної інформації для головних розпорядників бюджетних коштів. З іншого боку, планування на національному рівні виступає інструментом встановлення пріоритетів секторних планів.

5. Принцип управлінської гнучкості, практична реалізація якого дозволяє забезпечити своєчасну адаптацію структурних одиниць, відповідальних за реалізацію бюджетних програм до умов, що змінюються. Розпорядникам бюджетних коштів і координаторам бюджетних програм надаються розширені повноваження для ухвалення своєчасних рішень, пов'язаних з вибором необхідних для ефективної реалізації програм ресурсів [5, с. 124].

Залежно від моделі бюджетної системи, що є характерною для тієї чи іншої країни, визначається й методика формування бюджетів усіх рівнів.

Здобувши незалежність, Україна задекларувала намір інтегруватися в європейські структури, взявши на себе зобов'язання провести відповідні реформи, особливо у галузі економіки, фінансів, узгодити чинне законодавство відповідно до міжнародних стандартів.

Висновки

Отже, враховуючи західний досвід, вважаємо, для України є доцільним адаптування моделі формування бюджетних програм Південної Кореї, що має певний позитивний досвід формування бюджету за програмами. Так, вважаємо необхідним для бюджетних програм місцевого рівня здійснення внутрішньої оцінки та самооцінки бюджетних програм. Південнокорейська модель адаптована до реалій України, передбачає, що самооцінка бюджетної програми буде надавати можливість на кожному етапі виконання програми оцінити економічну та соціальну ефективність використання бюджетних коштів згідно з визначеною метою програми, завданнями та її результативністю. Самооцінка буде здійснюватися за допомогою порівняння планових і фактичних показників її виконання, а також з урахуванням усіх факторів, які впливають на виконання бюджетної програми.

Оптимальна структура програмного бюджету має бути максимально простою та відповідати вимогам надання інформації, необхідної для аналізу й прийняття ефективних бюджетних рішень. Це пов'язане з тим, що головним завданням програмного бюджетування є забезпечення зв'язку між стратегічними планами держави й державним бюджетом.

Здійснення бюджетної реформи вимагає нових методів розподілу бюджетних коштів. Відповідно для України найбільш варто адаптувати західний досвід оцінки та зіставлення витрат і результатів, що необхідні для підготовки обґрунтованих рішень відносно доцільності реалізації різних бюджетних програм місцевого рівня.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI / Верховна Рада України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.net>
2. Сілецький А.В. Трансформація зарубіжного досвіду оцінювання бюджетних програм / А.В. Сілецький // Финансы, учет, банки. – 2007. – №13. – С. 86–91.
3. Хакет Р. Програмно-цільовий метод. // Program Budgeting Manual, Barents Group. 1999. – Р. 111–112.
4. Шаш Н.Н. Построение программного бюджета и оценка эффективности программ / Н.Н. Шаш [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15647360>
5. Щербина І.Ф. Практичні аспекти програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід / [І. Щербина, Т. Бабіч, та ін.];

Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні»: матеріали тренінгів. – К.: RTI International (USAID), 2006. – 260 с.

6. Steiss, Alan Walter. Strategic Management and Organizational Decision Making. – Lexington, MA: Lexington Books, 1985. – P. 71.

7. <http://www.budget.gouv.fr> – сайт Міністерства бюджету, державних рахунків, державної служби та реформи держави Франції.

8. <http://eng.kipf.re.kr> – сайт Корейського інституту суспільних фінансів.

УДК 311.213.3:364.22

К.В. ВІТКОВСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри статистики, Одеський національний економічний університет

Статистична оцінка впливу факторів на рівень бідності населення

У статті побудовано адаптовану кореляційно-регресійну модель, яка дозволила кількісно оцінити вплив найбільш важливих факторів на рівень бідності населення, розглянуто прикладні аспекти побудованого регресійного рівняння щодо вирішення проблем факторного аналізу та прогнозування рівня бідності.

Ключові слова: рівень бідності, життєвий рівень, кореляційно-регресійний аналіз, регресійна модель, факторний аналіз.

Е.В. ВИТКОВСКАЯ,

к.э.н., доцент кафедры статистики, Одесский национальный экономический университет

Статистическая оценка влияния факторов на уровень бедности населения

В статье построена адаптированная корреляционно-регрессионная модель, позволившая количественно оценить влияние наиболее важных факторов на уровень бедности населения. Рассмотрены прикладные аспекты построенного регрессионного уравнения относительно решения проблем факторного анализа и прогнозирования уровня бедности.

Ключевые слова: уровень бедности, жизненный уровень, корреляционно-регрессионный анализ, регрессионная модель, факторный анализ.

E.V. VITKOVSKAYA,

PhD (Econ.), associate professor of the department of Statistics Odessa National Economics University

Statistical evaluation of the influence factors on poverty population

The article is based customized correlation – regression model that allowed quantifying the impact of the most important factors in the poverty population considered practical aspects constructed regression equation to solve the factor analysis and forecasting of poverty.

Keywords: poverty level, standard of living, the correlation – regression analysis, regression model, factor analysis.

Постановка проблеми. Пріоритетним завданням соціальної політики України, як і будь-якої демократичної країни, є підвищення рівня добробуту населення, а подолання бідності виступає основним зі складових завдань досягнення поставленої мети. Посилення виробничо-економічної диференціації регіонів, зростаюча диспропорція рівня життя населення міських та сільських поселень, депопуляція населення, зниження рівня та якості освіти і кваліфікації, високий рівень захворюваності – все це є наслідком неухильного негативного впливу бідності на всі сфери життєдіяльності суспільства, що вже на сьогодні спричиняє зростання соціальної напруги в суспільстві, стримує та дестабілізує соціально-економічний розвиток країни. Саме тому подолання бідності в Україні розглядається як основа досягнення всіх стратегічних цілей сталого позитивного розвитку держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що в науковій літературі останнім часом приділяється значна увага проблемам бідності та зниженню життєвого рівня населення країни. Так, у роботах [1–3] досліджено проблеми надмірної диференціації в доходах населення, поширення бідності та зниження життєвого рівня населення в перехідний період в Україні, розглянуті методологічні підходи до оцінки рівня бідності та проаналізовано основні показники бідності в Україні, запропоновано оптимальні механізми скорочення масштабів бідності та підвищення рівня життя українського населен-

ня [4–6]. Однак особливостям і факторам, які визначають її сучасний рівень приділено недостатньо уваги. При цьому виникає необхідність проведення поглибленого аналізу та представлення розгорнутої картини ситуації з бідністю в регіонах з урахуванням певних територіальних відмінностей притаманних окремим територіям України.

Зрозуміло, що бідність – складне явище, яке виступає результатом дії цілого комплексу чинників, які можуть спрацювати через певний період часу, а можуть взагалі не проявлятися внаслідок накладання різноспрямованих ефектів. При цьому основною методичною проблемою є необхідність виміру такого багатофакторного впливу.

Одним з таких напрямів є необхідність використання математико-статистичних методів вивчення зв'язків, які дають можливість визначити закономірності розвитку явищ, що вивчаються, зрозуміти складний механізм причинно-наслідкових взаємозв'язків і взаємозалежностей між показниками.

Мета статті – проведення кореляційно-регресійного аналізу та побудова множинної моделі регресії впливу факторів на рівень бідності населення в Україні.

Виклад основного матеріалу. В теперішній час методи кореляційно-регресійного аналізу отримали широке визнання у всіх галузях наукової та практичної діяльності завдяки можливостям об'єктивної кількісної оцінки впливу різноманітних факторів на рівень результативних ознак. Крім того,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

з їхньої допомогою можна моделювати динаміку процесів і отримувати обґрунтовані прогнози на майбутнє.

Одним з головних методологічних підходів до проведення аналітичних досліджень впливу факторів на результативний економічний показник є стохастичний (імовірнісний) підхід. Останній не вимагає наявності жорсткого функціонального зв'язку між досліджуваними явищами, навпаки, він базується на передумові кореляційної залежності між змінними. Це дозволяє включати в середовище моделювання всі фактори, що теоретично впливають на результативну ознаку, та забезпечує повноту й адекватність регресійної моделі.

Тому в роботі пропонується регресійна модель, в якій рівень бідності за відносним критерієм (75% медіанного значення сукупних еквівалентних витрат населення) поставлено в залежність від конкретних чинників. Тобто згідно із системним підходом ми виходимо з припущення, що рівень бідності населення зумовлено комплексом чинників суспільного характеру, більшість з яких можна кількісно виміряти. Сучасні методи та способи обробки даних дають змогу вводити досить значну кількість факторів.

Як вже відмічалось, на рівень бідності впливає значна кількість чинників різного типу. Тому на стадії апріорного аналізу нами були виділені чинники, які ми відповідно до їх природи об'єднали в дві групи: макроекономічні показники та демографічні. Оскільки основним джерелом інформації для дослідження бідності в Україні є результати обстежень домогосподарств, при відборі факторів враховувалась наявність статистичної інформації, яка отримана з цього інформаційного джерела.

Для кожної з цих груп були побудовані парні моделі регресії, що дало змогу виявити основні чинники, які й були включені у рівняння множинної регресії, обґрунтування доцільності яких подано нижче.

Не викликає сумніву той факт, що великий вплив на рівень бідності населення країни мають макроекономічні фактори, які характеризують економічне становище кожного регіону України, рівень життя населення, зокрема його платоспроможний попит, становище на ринку праці, соціальний стан населення. Одним із головних проявів структурних та регіональних диспропорцій реалізації ресурсного потенціалу країни є суттєві відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку між регіонами, що відображається, насамперед, через показники валового регіонального продукту та валового регіонального продукту на душу населення. Так, у 2013

році співвідношення між максимальним та мінімальним валовим регіональним продуктом на душу населення становило 6,1 раза. Лише у п'яти регіонах України, що характеризуються як лідери, валовий регіональний продукт на душу населення не був менший за середній по країні показник.

Що стосується такого соціального фактору, як рівень безробіття, слід відмітити, що погіршення економічного стану, як в країні, так і в окремих регіонах, призвело до значного зниження майже всіх соціальних показників. Безробіття сприяє зниженню матеріального рівня населення, що, своєю чергою, викликає емоційне, стресове перенапруження людини і має істотний вплив на її здоров'я. Тому в модель введено показник – рівень зареєстрованого безробіття.

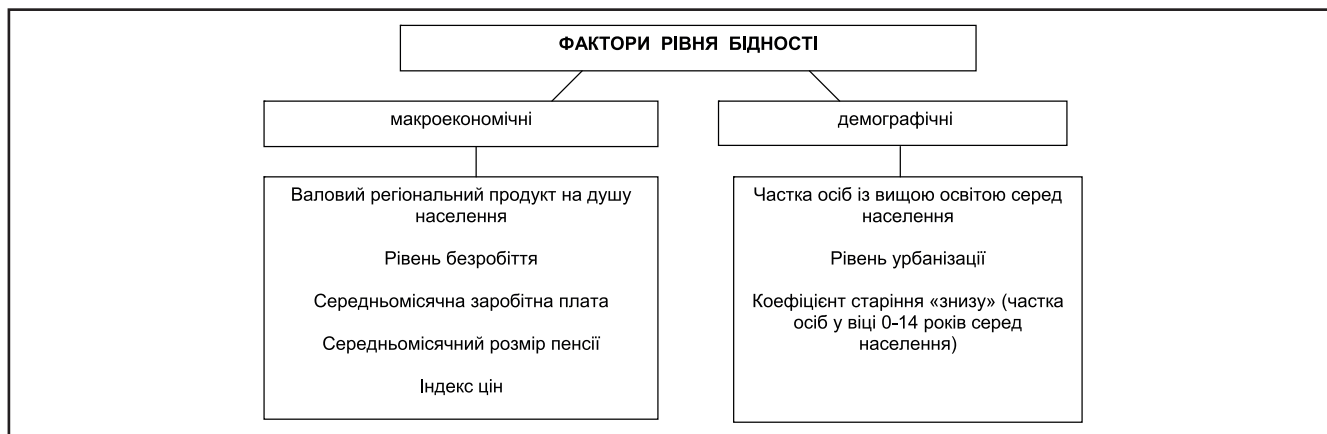
Одними з головних чинників, на нашу думку, які сприяють зростанню рівня бідності населення, останнім часом є скорочення доходів більшості населення та зростання рівня цін. Тому в модель були введені показники середньомісячної заробітної плати й пенсії та індекс цін.

Що стосується другої групи факторів, то ми вважаємо, що на регіональний рівень бідності безумовно впливають багато демографічних чинників. Відбір найбільш суттєвих факторів, які були введені до моделі, відбувався за допомогою коефіцієнта кореляції, тобто оцінювалася тіснота зв'язку між рівнем бідності та відповідною характеристикою, що розглядається як фактор.

Як раніше зазначалося, для моделювання ймовірнісних зв'язків між ознаками треба мати в наявності статистичну сукупність спостережень достатньо значного обсягу N . Тому для розширення кількості спостережень нами було використано метод об'єкто-періодів, тобто показники взяті за даними Державної служби статистики по регіонах України за 2012–2013 роки. Такий підхід забезпечив наявність $N=52$ спостережень, які розглядалися незалежно.

Результативною ознакою для побудови моделі вибрано межу бідності за відносним критерієм (75% медіанного значення сукупних еквівалентних витрат населення), а також факторами:

- x_1 – валовий регіональний продукт на душу населення, грн.;
- x_2 – рівень безробіття, %;
- x_3 – середньомісячна заробітна плата, грн.;
- x_4 – середньомісячний розмір пенсії, грн.;
- x_5 – індекс цін;
- x_6 – частка осіб із вищою освітою серед населення, %;



x_7 – рівень урбанізації, %;
 x_8 – коефіцієнт старіння «знизу» (частка осіб у віці 0–14 років серед усього населення), %.

На першому етапі кореляційно-регресійного аналізу були розраховані основні описові статистики, що характеризують параметри розподілу всіх змінних. Серед них такі важливі показники, як середнє значення, стандартне відхилення, дисперсія, медіана, коефіцієнт варіації, та інші. Вони були використані у подальшому процесі дослідження впливу чинників на рівень бідності.

Дослідження здійснено за допомогою статистичного пакету Excel, який дозволяє проводити кореляційно-регресійний аналіз як методом примусового включення в модель усіх показників, так і покрокового виключення найменш значущих за показником t -критерію.

У результаті відсіву незначущих змінних було отримане рівняння регресії, статистичні параметри якого представлені в таблиці:

$$y = 2,727x_2 - 0,413x_6 + 1,909x_8. \quad (1)$$

Аналіз побудованої моделі показав, що найближчий вплив на рівень бідності населення в Україні у 2012–2013 роках мали такі чинники: рівень безробіття (x_2), частка осіб із вищою освітою серед населення (x_6), коефіцієнт старіння «знизу» (x_8). Причому знаки коефіцієнтів регресії повністю відповідають уявленням про напрямки зв'язків між результативним та факторними змінними.

Статистичний аналіз побудованої множинної регресійної моделі у ході кореляційно-регресійного аналізу здійснюється за допомогою показників: 1) точності; 2) тисноти кореляційного зв'язку; 3) надійності; 4) адекватності.

Коефіцієнт детермінації рівняння дорівнює $R^2 = 0,9351$, тобто 93,51% зміни рівня бідності за відносним критерієм в Україні за аналізований період обумовлено дією факторів, які увійшли до моделі.

Показником тисноти кореляційного зв'язку для регресійної моделі є коефіцієнт множинної кореляції R , який дорівнює 0,967, що свідчить про досить тисний кореляційний зв'язок між рівнем бідності та змінними рівняння.

Оцінка адекватності регресійної моделі здійснювалась по F -критерію Фішера, і оскільки величина $F_{\text{розрах.}} = 235,333$ перевищує табличне значення при $\alpha = 0,05$ ($k_1 = 3$; $k_2 = 52$) $F_{\text{крит.}} = 2,76$, то з достовірністю 95% можна стверджувати, що побудована модель є надійною та статистично значущою (традиційний підхід до застосування F -критерію). Сучасний підхід передбачає порівняння фактичної значущості F -критерію ($p = 1,06775E-58$) з прийнятим рівнем значущості $\alpha = 0,05$. Оскільки $1,6177E-57 < 0,05$, то нульова гіпотеза H_0 : $R^2 = 0$ відхиляється і з достовірністю 95% можна стверджувати, що модель статистично надійна, значуща, суттєва.

Розраховані коефіцієнти парної кореляції між рівнем бідності та обраними факторами свідчать, що найвищий пря-

мий зв'язок у даній моделі має частка осіб у віці 0–14 років серед населення (0,47). Друге місце серед чинників займає рівень безробіття (0,347). Зворотний зв'язок має частка осіб із вищою освітою у населенні (0,512).

Значущість коефіцієнтів регресії перевірялась у ході покрокового кореляційно-регресійного аналізу за методом відсіву незначущих змінних на основі t -критерію Стюдента. На п'ятому кроці було одержано рівняння регресії (1), всі коефіцієнти якого є статистично надійними, значущими та суттєвими.

Аналіз побудованої множинної регресійної моделі складається з таких основних напрямів:

– характеристика середнього абсолютного впливу чинників на результативну ознаку у за допомогою коефіцієнтів регресії a_2, a_6, a_8 ;

– визначення середнього відносного впливу чинників на результативну ознаку у за допомогою коефіцієнтів еластичності E_2, E_6, E_8 ;

– характеристика середнього впливу чинників на результативну ознаку у з урахуванням ступеня коливання змінних за допомогою відповідних β -коефіцієнтів;

– побудова прогнозів результативної ознаки у на основі отриманого рівняння регресії.

Проведені розрахунки свідчать, що найбільш значущим фактором, який має позитивний вплив на рівень бідності, є рівень безробіття населення, тобто із збільшенням рівня безробіття на один відсотковий пункт рівень бідності в країні підвищується в середньому на 2,7 відсоткових пункти, що є дуже негативним явищем. Також позитивно вплинув на рівень бідності коефіцієнт старіння «знизу» – збільшення частки осіб у віці 0–14 років серед населення на один відсотковий пункт веде до зростання рівня бідності на 1,9 відсоткових пункти. Збільшення ж частки осіб з вищою освітою серед населення, навпаки буде сприяти зменшенню рівня бідності в середньому на 0,4 відсоткових пункти.

Отже, за допомогою коефіцієнтів моделі (1) відкривається можливість визначити фактори, які мають найбільший середній абсолютний вплив на величину показника, що досліджується. У даному випадку це макроекономічний фактор, а саме рівень безробіття в країні. Інші фактори, які увійшли до моделі належать до демографічних чинників. Пояснити те, що у моделі не увійшли інші макроекономічні показники, які на наш погляд значно впливають на рівень бідності країни можна тим, що у країнах з перехідною економікою моделювання впливу економічного розвитку на соціальні процеси ускладнюється, оскільки для цього потрібен довгостроковий стабільний розвиток економіки. А також те, що моделювання відбувалося за регіонами України, тому наявність значної похибки в оцінці як макроекономічних, так і соціальних показників на малих територіях не дало змогу виявити наявні зв'язки.

Розраховані коефіцієнти еластичності показали, що за аналізований період 2012–2013 років зростання част-

Статистичні параметри моделі рівня бідності населення України за 2012–2013 роки

Показники	Коефіцієнт парної кореляції	Коефіцієнт регресії	Стандартна похибка коефіцієнта регресії	t -критерій
Рівень безробіття, %	0,347	2,727	1,497	2,182
Питома вага осіб із вищою освітою, %	-0,518	-0,413	0,312	-2,627
Частка осіб у віці 0–14 років у населенні, %	0,470	1,909	0,157	6,108

ки осіб у віці 0–14 років серед населення на один відсоток викликало підвищення рівня бідності на 1,1 відсотка. Зростання рівня безробіття у 1,01 раза сприяло зростанню рівня бідності на 0,21 відсотка. А збільшення частки осіб з вищою освітою серед населення на один відсоток, навпаки, сприяло зменшенню рівня бідності в країні на 0,31%.

Наступний напрям практичного використання побудованої регресійної моделі [1] полягає в характеристиці середнього впливу факторів на рівень бідності населення з урахуванням ступеня варіації чинників X_2, X_3, X_7, t за допомогою β -коефіцієнтів: $\beta_2, \beta_3, \beta_7, \beta_t$. Отже, слід відмітити, що з урахуванням ступеня варіації факторних змінних зміна рівня безробіття в країні (X_2) на одне середньоквадратичне відхилення призводить до зміни в середньому межі бідності за відносним критерієм на 0,199 своїх середньоквадратичних відхилень. Зміна частки осіб 0–14 років серед населення, тобто старіння «знизу» на одне середньоквадратичне відхилення, призводить до зміни рівня бідності на 0,412 своїх середньоквадратичних відхилень. І третє місце за потенційним впливом на Y посідає зміна частки осіб із вищою освітою у населенні (–0,311).

Оскільки всі обрані параметри є адекватними, розроблена модель дає змогу оцінити зміни впливу деяких соціально-економічних та демографічних чинників на рівень бідності та спрогнозувати можливий розвиток ситуації на перспективу з урахуванням того, що детальні прогнози основних соціально-демографічних показників розробляються дуже ретельно.

Висновки

Дослідження впливу основних макроекономічних, соціально-економічних та демографічних показників на регіональну варіацію бідності показало, що:

1) існує тісна залежність між регіональним рівнем бідності та окремими показниками, що характеризують рівень соціально-економічного розвитку регіону;

2) соціально-демографічні фактори мають дуже суттєвий вплив на регіональний рівень бідності, що потребує додаткового вивчення;

3) показники, які виявляють недостатній ступінь взаємозв'язку з регіональним рівнем бідності та, відповідно, не включені до моделі, можуть справляти комплексний вплив, а отже виступати як додаткові індикатори.

Таким чином, побудована регресійна модель є досить ефективним інструментом факторного аналізу рівня бідності населення, що дозволяє визначити абсолютний та відносний вплив факторів на рівень бідності, а також отримувати

ти надійну оцінку майбутнього рівня результативної ознаки на перспективу з урахуванням різних умов соціально-економічного розвитку країни. Застосування запропонованої факторної моделі на практиці забезпечить більш обґрунтований підхід до вирішення проблеми бідності та погіршення рівня життя населення і надасть змогу прийняти правильні управлінські рішення при проведенні соціально-економічної та демографічної політики.

Список використаних джерел

1. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е.М. Лібанова. – К.: КНЕУ, 2008. – 328 с.
2. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Н.М. Холод. – Л.: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – 442 с.
3. Вітковська К.В. Моніторинг диференціації рівня доходів населення на регіональному рівні // А.З. Підгорний, К.В. Вітковська. – Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №9/1(148). – С. 62–65.
4. Красун А. Бідність в Україні та шляхи її подолання // А. Красун, Я. Турчин // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. Вип. 20 / Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2008. – С. 81–85.
5. Вербицька Г.Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України // Г.Л. Вербицька // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. Вип. 20 / Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2010. – С. 305–309.
6. Вітковська К.В. Проблемні питання оцінки рівня бідності населення // К.В. Вітковська. – Науковий вісник. – №2(210). – 2014. – С. 19–31.
7. Витковская Е.В. Статистические методы – инструмент изучения социально-экономических процессов / Е.В. Витковская, А.З. Подгорный, Ю.О. Ольвинская [и др.] // Историк–экономист С.Я. Боровой и проблемы современной истории экономики: к 110-летию со дня рождения С.Я. Борового: монографія. – 2013. – С. 211–256.
8. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: Монографія // За заг. ред. к.е.н., проф. А.З. Підгорного. – Одеса: Атлант, 2012. – 303 с.
9. Кравець О.С. Статистика: Навч. посібник / О.С. Кравець. – О.: Пальміра, 2008. – 266 с.
10. Подгорный А.З. Статистика: учебное пособие для иностранных студентов / А.З. Подгорный, О.Г. Мылашко, С.М. Киршо, Н.М. Шилофост. – Одесса: Атлант, 2012. – 194 с.
11. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.idss.org.ua
12. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.ukr.stat.gov.ua

УДК 331.5

к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет,
 А.Ю. ШАХНО,
 Н.А. ТРЕТЯК,
 студентка кафедри економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет

Сучасні проблеми формування та розвитку ринку праці України в кризових умовах

У статті висвітлено основні тенденції й аспекти формування та розвитку сучасного ринку праці України за кризових умов. Проаналізовано проблеми безробіття, неформальної і нестандартної зайнятості, рівень доходів громадян, міграційні процеси тощо. Досліджено, що сучасний ринок праці формується під впливом глобалізаційних процесів і характеризу-

ється певними особливостями. На основі проведених досліджень розроблено відповідні заходи щодо мінімізації негативних тенденцій на ринку праці України.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, зайнятість, рівень доходів, міграція, глобалізація.

А.Ю. ШАХНО,

к.э.н., доцент кафедры экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет,

Н.А. ТРЕТЯК,

студентка кафедры экономики, организации и управления предприятиями, Криворожский национальный университет

Современные проблемы формирования и развития рынка труда Украины в кризисных условиях

В статье рассматриваются основные тенденции и аспекты формирования и развития современного рынка труда Украины в кризисных условиях. Проанализированы проблемы безработицы, неформальной и нестандартной занятости, уровень доходов граждан, миграционные процессы и т.п. Доказано, что современный рынок труда формируется под влиянием глобализационных процессов и характеризуется определенными особенностями. На основе проведенных исследований разработаны соответствующие меры по минимизации негативных тенденций на рынке труда Украины.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, уровень доходов, миграция, глобализация.

A.YU. SHAKHNO,

N.A. TRETYAK

Modern problems of forming and developing a labour market in Ukraine under the crisis conditions

The article deals with main trends and aspects of forming and developing the modern labour market in Ukraine under the crisis conditions and analyzes problems of unemployment, unofficial and nonstandard employment, people's income level, migration processes etc. The conclusion has been drawn that the present labour market is influenced by globalization processes and has special features. The study enables working out measures to minimize negative trends on Ukraine's labour market.

Keywords: labour market, unemployment, employment, income level, migration, globalization.

Постановка проблеми. Трудовий потенціал для будь-якої країни є основою економіки, її стабільності, поступового та постійного зростання. Кожна країна своїми досягненнями у будь-якій галузі завдячує саме робочій силі, яка є символьним двигуном національної економіки. Тому всебічне дослідження трудових ресурсів та ринку праці, а також сприяння їх постійному розвитку є першочерговим завданням серед стратегічних цілей країни. Для України це питання є особливо важливим у світлі сучасних кризових явищ на ринку праці та в економіці загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання функціонування та перспектив ринку праці вивчали такі українські економісти, як А.М. Колот, О.А. Грішнова, Е.М. Лібанова, В.М. Петюх, П.О. Нікіфоров Т.П. Панюк, Г.В. Мамонова та ін.

Мета статті – дослідження актуальних проблем становлення ринку праці України, особливостей і перспектив його сучасного розвитку та визначення заходів щодо подолання негативних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. У сучасних кризових умовах, в яких нині перебуває Україна, одним із ключових аспектів потенційного розвитку економіки постав ринок праці, який був і залишається проблемним питанням української економічно-соціальної сфери. Тому дослідження, аналіз та оцінка даного елементу економічної системи країни є головним завданням на сучасному етапі розвитку України.

Формування ринку праці в Україні із самого початку залишається спонтанним та майже нерегульованим процесом, який відповідно має свої особливості. Початок даного процесу відзначився кризовими явищами 90-х років; неабиякий вплив на формування українського ринку праці мала світова фінансово-економічна криза 2008–2009 років. Також нинішня політична, а відповідно й економічна криза в

Україні справляє негативний вплив на процес формування та розвитку ринку праці.

Процес становлення українського ринку праці протягом усього терміну свого протікання супроводжується багатьма проблемами, які потребують вирішення задля нормалізації економічного становища країни [1]. Зважаючи на це можна виділити такі тенденції та напрями у контексті формування ринку праці України на сьогодні:

1. Тенденції до мінімізації впливу держави на процеси становлення ринку праці. Зважаючи на існуючі кризові явища в Україні спостерігається послаблення ролі державного апарату в процесі формування ринку праці. Це обумовлено зниженням довіри населення до діючого владного апарату, нестабільністю функціонування законодавчої та виконавчої гілок влади як загалом, так і в контексті сфери праці.

2. Недосконалість законодавчої бази щодо ринку праці та невідповідність чинних нормативно-правових актів України європейським аналогам. Законодавча база України у силу своєї застарілості та недосконалості потребує докорінних змін та повної реструктуризації відповідно до існуючих норм та тенденцій європейських країн, в тому числі і щодо сфери праці.

3. В умовах розвитку ринкової економіки в Україні, з появою нових інститутів на ринку праці, з розвитком нових, нестандартних форм зайнятості та моделей організації робочого часу виявилися суперечності в соціально-трудовій сфері, де збігаються інтереси працівників та роботодавців, найманої праці та капіталу. Однією з причин цих протиріч являється відсутність попереднього досвіду регулювання відносин державою у сфері праці. Як наслідок, спостерігаються негативні тенденції формування соціально-трудових відносин, на що суттєво вплинули: недосконалість законодавства в сфері праці, відсутність високої відповідальності сторін за

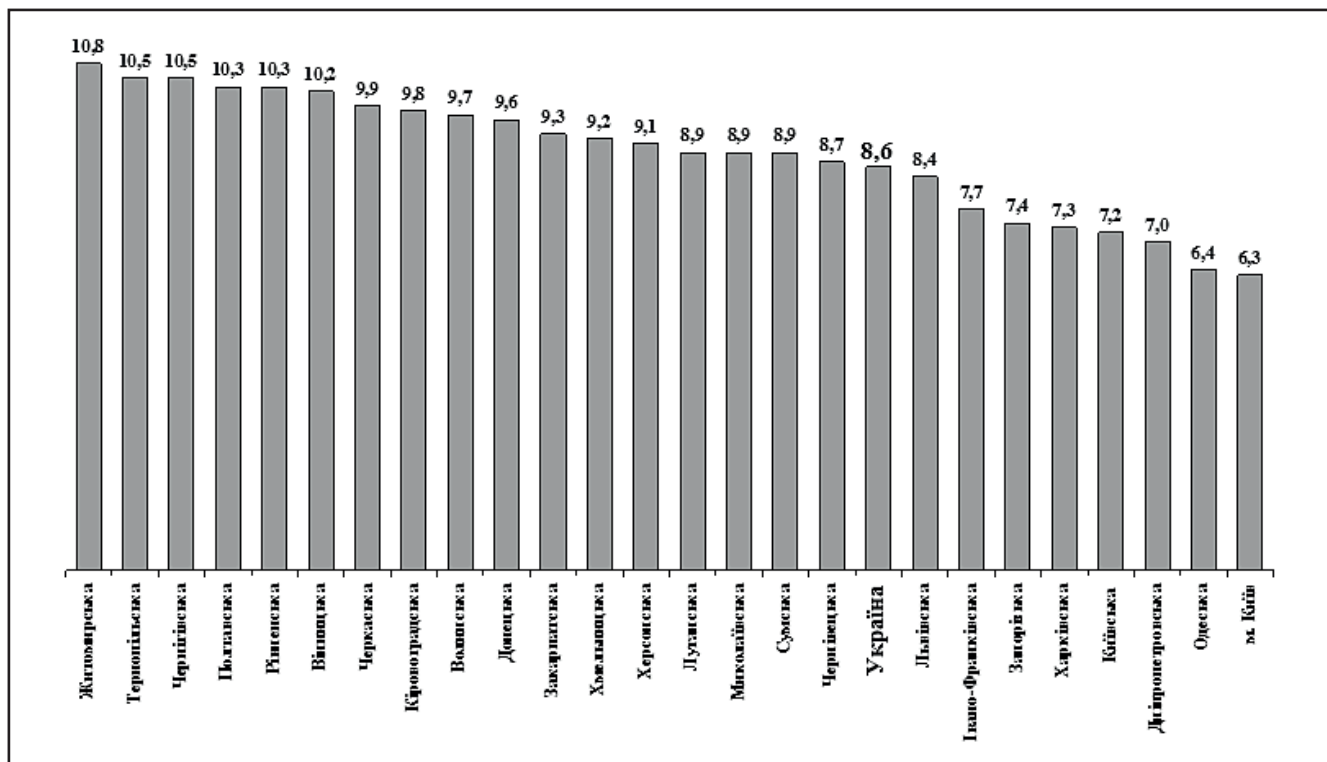


Рисунок 1. Зростання рівня безробіття (за методологією МОП) у першому півріччі 2014 року по відношенню до аналогічного періоду 2013 року, %

Джерело: побудовано за даними [8].

порушення норм трудового права, недостатність уваги до інтересів трудового колективу [5, с. 48].

4. Зростання рівня безробіття. Загострення проблеми безробіття на ринку праці України носить український негативний характер, адже дане явище дестабілізує економіку країни та має ряд інших негативних аспектів. Так, за даними Державної служби статистики, станом на грудень 2014 року в Україні зареєстровано 450,6 тис. безробітних осіб, з них жінки 260,5 тис. осіб (57,8%), чоловіки – 190,1 тис. осіб (42,2%). Щодо сільської місцевості, то станом на грудень 2014 року офіційно зареєстровано 161,8 тис. безробітних осіб. На противагу цьому міське безробіття за аналогічний період становить 288,8 тис. осіб.

Рівень безробіття за методологією МОП серед населення віком 15–70 років на початок четвертого кварталу 2014 року становив по Україні 8,9%. Щодо регіональної структури, то найбільший рівень безробіття за період зареєстровано у Житомирській області (10,8%), найнижчий рівень – у Київській області (6,3%) (рис. 1) [8].

Таким чином, стан ринку праці в Україні є нестабільним, особливо в сучасних умовах загострення соціально-політичної ситуації у країні. Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у першому півріччі 2014 року порівняно першим півріччям 2013 року збільшилася на 154,0 тис. осіб, або на 9,8%, та становила 1,7 млн. осіб. Збільшення кількості безробітного населення віком 15–70

Таблиця 1. Рівень безробіття населення за методологією МОП за статтю, місцем проживання та віковими групами за 2013–2014 роки (% до кількості ЕАН відповідної вікової групи)

Категорія	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
I півріччя 2013 року									
Усе населення	7,6	16,5	8,9	7,3	6,1	7,3	5,4	–	8,1
Жінки	6,3	14,8	6,8	6,1	6,4	6,2	4,6	–	7,0
Чоловіки	8,7	17,6	10,6	8,3	5,8	8,5	6,3	–	9,1
Міське населення	7,4	18,0	8,6	6,9	5,6	7,2	4,9	–	7,8
Сільське населення	7,8	14,0	9,8	8,6	7,4	7,5	6,5	–	8,8
I півріччя 2014 року									
Усе населення	8,6	19,6	10,7	8,0	7,5	7,2	6,0	0,1	9,0
Жінки	6,8	18,7	8,3	6,4	7,1	5,2	4,8	0,1	7,3
Чоловіки	10,1	20,3	12,5	9,2	7,9	9,4	7,3	–	10,5
Міське населення	8,3	18,5	9,9	7,8	7,2	7,2	6,4	0,1	8,6
Сільське населення	9,2	21,6	12,9	8,7	8,4	7,4	5,1	–	9,9

Джерело: Державний комітет статистики України [8].

років відбулося в основному за рахунок осіб працездатного віку (на 153,4 тис. осіб, або на 9,7%).

Із загальної кількості безробітних 1,3 млн. осіб, або 77,1%, раніше працювали, а решта 0,4 млн. шукали роботу вперше та не мали досвіду роботи. До останньої категорії в основному належала молодь, яка була непрацевлаштована після закінчення навчальних закладів. Так, частка осіб віком 15–24 роки серед безробітних без досвіду роботи у першому півріччі 2014 року становила 61,3%, а питома вага молоді віком 25–29 років – 21,5%.

Найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) за перше півріччя 2014 року спостерігався серед молоді віком 15–24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 50–59 років (табл. 1). Слід зазначити, що зростання цього показника на 3,1 в.п. се-

ред наймолодшої вікової групи в першому півріччі 2014 року порівняно з відповідним періодом 2013 року відбулося за рахунок молоді, що проживає у сільській місцевості (рис. 2) [8].

1. Часткова невідповідність структури трудових ресурсів структурі існуючих робочих місць. В Україні на сьогодні загострюється проблема незбалансованості попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці: за умов зростання попиту на технічних службовців, професіоналів та фахівців збільшується кількість менеджерів, керівників, законодавців, що викликає зростання безробіття останніх та загострення попиту на перших. Причинами даного явища є шкідливість та тяжкість умов праці технічних службовців, а також престижність професій менеджерів, законодавців, яка на сьогодні не відповідає дійсності та існуючим умовам на ринку праці (табл. 2).

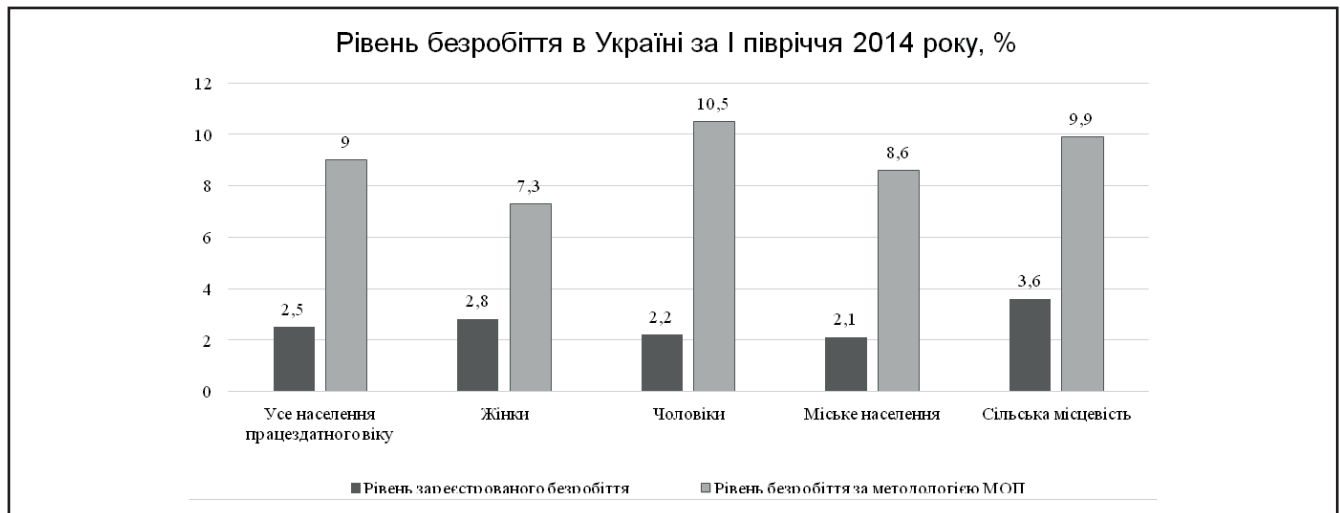


Рисунок 2. Безробіття серед економічно активного населення працездатного віку за статтю та місцем проживання у першому півріччі 2014 року (у % до ЕАН працездатного віку)

Джерело: побудовано за даними [7].

Таблиця 2. Попит та пропозиція робочої сили в Україні за професійними групами

Категорія	Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб		Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад), осіб		Приріст за 2013–2014 роки, %	
	I півріччя 2013	I півріччя 2014	I півріччя 2013	I півріччя 2014	потреби роботодавців у працівниках	навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вакансій
Усього	69,7	48,7	65	90	-30,13	38,46
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	5,3	3,6	96	144	-32,08	50
Професіонали	9,4	6,5	41	60	-30,85	46,34
Фахівці	7,2	4,8	62	92	-33,33	48,39
Технічні службовці	1,9	2,0	139	125	5,26	-10,07
Працівники сфери торгівлі та послуг	8,6	6,5	80	105	-24,42	31,25
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	1,1	0,9	116	166	-18,18	43,1
Кваліфіковані робітники з інструментом	14,1	9,8	38	52	-30,5	36,84
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технічного устаткування	11,5	7,2	74	112	-37,39	51,35
Найпростіші професії (включаючи осіб без професії)	10,6	7,4	67	85	-30,19	26,87

Джерело: розроблено авторами за даними [8].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Так, за даними Державної служби статистики України, за січень–вересень 2014 року обсяг потреби у професіоналах становила 6,3 тис. осіб, тоді як за аналогічний період 2013 року – 6,1 тис. осіб; потреба у фахівцях – майже 5 тис. осіб проти 4,7 тис. осіб 2013 року; потреба у робітниках з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин – відповідно 12,6 проти 7,2 тис. осіб потреби у 2013 році.

Похідною проблемою стало збільшення навантаження вакантного робочого місця. Так, у 2014 році порівняно з 2013 роком навантаження на 10 вільних робочих місць зросло з 65 до 90 осіб за рахунок збільшення рівня безробітних та зменшення кількості вакантних посад. Найбільший рівень завантаження 10 вільних робочих місць у першому півріччі 2014 року спостерігалось серед законодавців (144 особи проти 96 осіб в 2013 році), працівників сфери торгівлі та послуг (105 проти 80 осіб в 2013 році), кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств (166 проти 116 осіб в 2013 році) тощо (рис. 3) [8].

2. Загострення проблеми неформальної зайнятості. В умовах високого рівня безробіття, неповної та нестабільної зайнятості, бідності, гендерної нерівності питання тінізації ринку

праці набуває все серйознішої ролі. Серед усього населення найгостріше проблема тінізації зайнятості спостерігається серед чоловіків, молоді та літніх осіб [2, с. 129]. У першому півріччі 2014 року чисельність неформально зайнятого населення становила 4,6 млн. осіб, що становить 24,8% від загальної чисельності зайнятих на території України (табл. 3).

Дані табл. 3 свідчать про переважання неформальної зайнятості чоловічої половини населення (57,6%) над жіночою (42,4%). Щодо вікових груп, то найбільшу частку серед неформально зайнятих займають особи у віці 15–24 (32%) та 60–70 років (41,2%); найменшу частку – у віці 30–34 та 40–49 років (23,1% кожна група) та 50–59 років (22,5%). Це свідчить про проблеми офіційного працевлаштування молоді та літніх осіб [7].

Відповідно до наведених аналітичних даних графічно вікова структура неформально зайнятого населення України у 2014 році відображена на рис. 4.

Говорячи про неформальну зайнятість, слід також розглянути структуру неформально зайнятих українців у розрізі видів економічної діяльності (рис. 5). За даними Держстату України, найбільша кількість неформально зайнятого населення у першому півріччі 2014 року працювала у сфе-

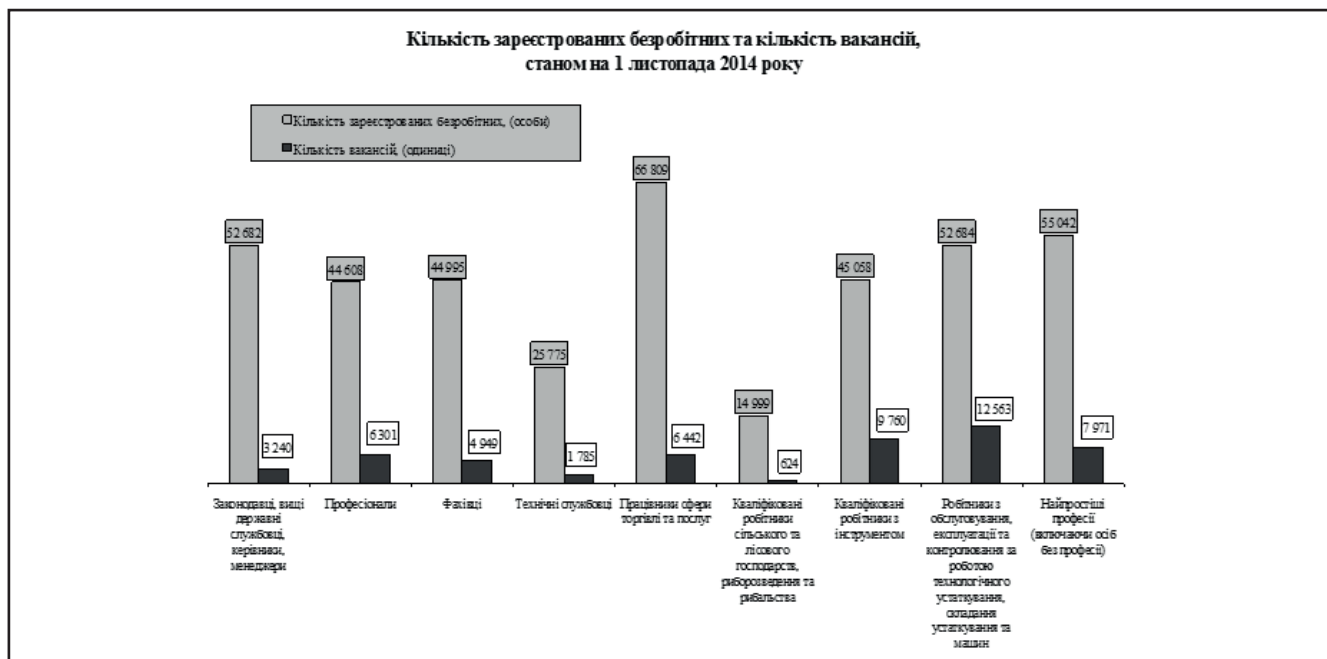


Рисунок 3. Відповідність кількості безробітних та кількості вакансій за професійними групами станом на 1 листопада 2014 року

Джерело: побудовано за даними [8].

Таблиця 3. Кількість неформально зайнятого населення України за віковими групами у першому півріччі 2014 року

Категорія	Усього		У тому числі за віковими групами (років), у % до загальної кількості зайнятого населення відповідної вікової групи							Працевдатного віку, тис. осіб
	тис. осіб	у % до кількості зайнятих	15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Усе населення	4578,7	24,8	32,0	24,7	23,1	23,3	23,1	22,5	41,2	4189,6
Жінки	1940,8	21,8	28,4	21,6	19,1	18,6	19,5	21,4	42,7	1702,4
Чоловіки	2637,9	27,6	34,6	27,1	26,3	27,5	27,1	23,6	39,5	2487,2
Міське населення	2246,6	17,2	23,5	19,2	17,5	17,4	16,5	14,0	16,3	2158,2
Сільське населення	2332,1	42,9	47,0	40,6	40,9	39,1	38,3	42,0	73,0	2031,4

Джерело: Державна служба статистики України [8].



Рисунок 4. Структура неформально зайнятого населення України відповідно до вікових груп у першому півріччі 2014 року

Джерело: побудовано за даними [8].

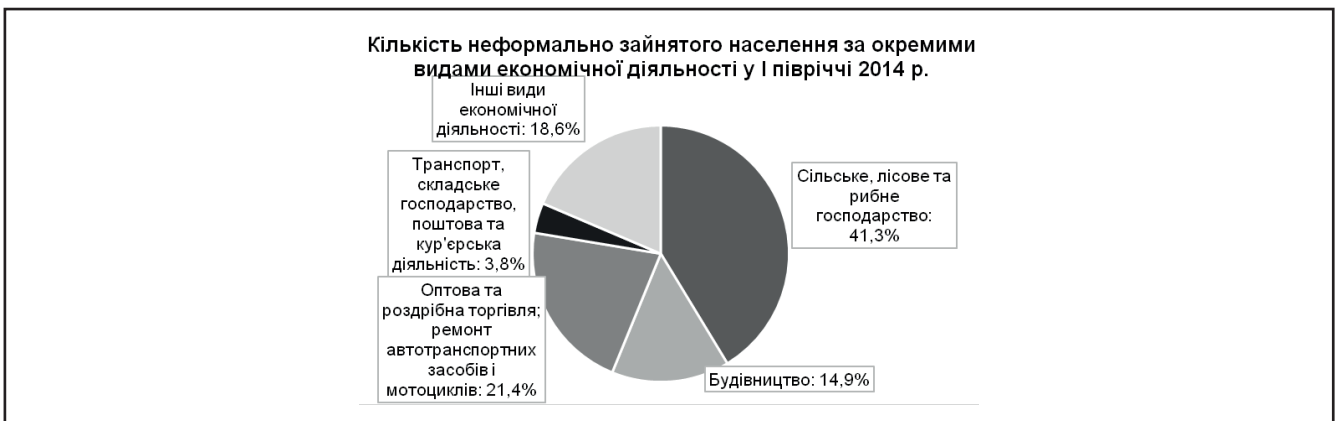


Рисунок 5. Чисельність неформально зайнятого населення у розрізі видів економічної діяльності в першому півріччі 2014 року

Джерело: побудовано за даними [8].

рі сільського, лісового та рибного господарства (41,3%), що свідчить про ряд існуючих проблем у контексті формальної зайнятості у даних галузях народного господарства.

Крім даної сфери значна частина неформально зайнятих була задіяна в оптовій та роздрібній торгівлі (21,4%) та в будівництві (14,9%), а також у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (3,8%) [8].

3. Негативний вплив нестандартної зайнятості. У сучасних умовах загострення соціально-політичних відносин спостерігається поширення нестандартної зайнятості населення. За даними Державної служби статистики за 2010–2014 роки, найбільшою потребою користуються послуги з надання тимчасового персоналу для короткострокових проектів – 48,4%, послуги з надання персоналу на довгострокові проекти посідають 27,5%, послуги з аутстафінгу – 23%, а послуги з аутсорсингу – 12,9%. Основними негативними аспектами нестандартної зайнятості в Україні є недостатність правового регулювання даної сфери, незахищеність працівників даної групи, нестабільність умов їх трудової діяльності тощо [3, с. 107].

На противагу постійній зайнятості, яка ґрунтується на стандартних трудових правовідносинах і передбачає, що будь-який працівник повинен бути найманий напряму роботодавцем на невизначений строк, указані форми нетипової трудової діяльності належать до зайнятості непостійної (нестійкої). Панування концепції постійної зайнятості в міжнародному трудовому праві останнім часом сильно підірване через швидкий розквіт нетипових трудових відносин, які до

цього часу через свою нечисленність не мали суттєвого соціально-економічного впливу та ігнорувалися державами.

4. Невідповідність рівня доходів населення реальним ринковим цінам та умовам. Основною проблемою даної сфери на сьогодні є відсутність або недостатність індексації мінімальної заробітної плати відповідно до реальних темпів інфляції в Україні. Так, індекс споживчих цін за жовтень 2014 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року становив 119%, порівняно з показником вересня 2014 року – 102,4%, що за попередніми оцінками відрізняється від реальних існуючих цін та тарифів в середньому на 10–20%. Причому територіальною особливістю є диференціація даного показника по регіонах України (рис. 6). Найвищим показником інфляції є на території Запорізької області (103,3%), найнижчим – Черкаської (101,6%).

Темп приросту реальної заробітної плати працівників відносно аналогічного періоду 2013 року значно знизився. Так, якщо у період з січня по травень 2014 року спостерігається приріст заробітної плати, то за січень–червень 2014 року спостерігається відносне зменшення рівня заробітної плати в Україні (рис. 7).

Індекси реальної заробітної плати у регіонах України за січень–листопад 2014 року по відношенню до попереднього аналогічного періоду становлять менше 100%: від 87% (Луганська область) до 97,9% (Дніпропетровська область). Відповідно, спостерігаються від'ємні значення темпів приросту даного показника за 2013–2014 роки, що свідчить про

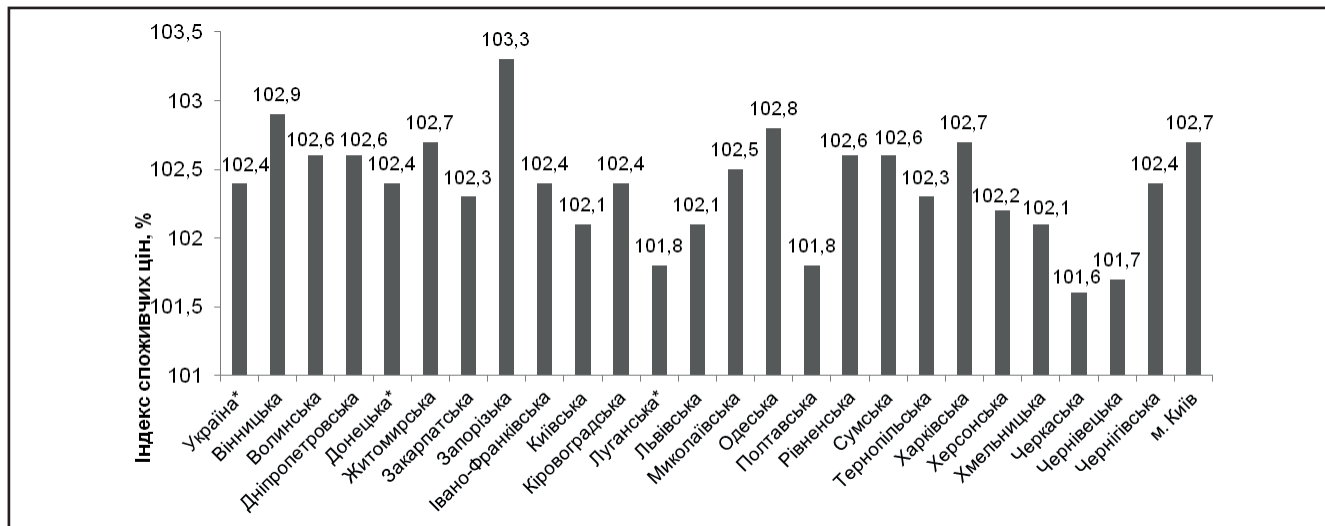


Рисунок 6. Величина індексу споживчих цін регіонів України за жовтень 2014 року по відношенню до вересня 2014 року

Джерело: побудовано за даними [9].

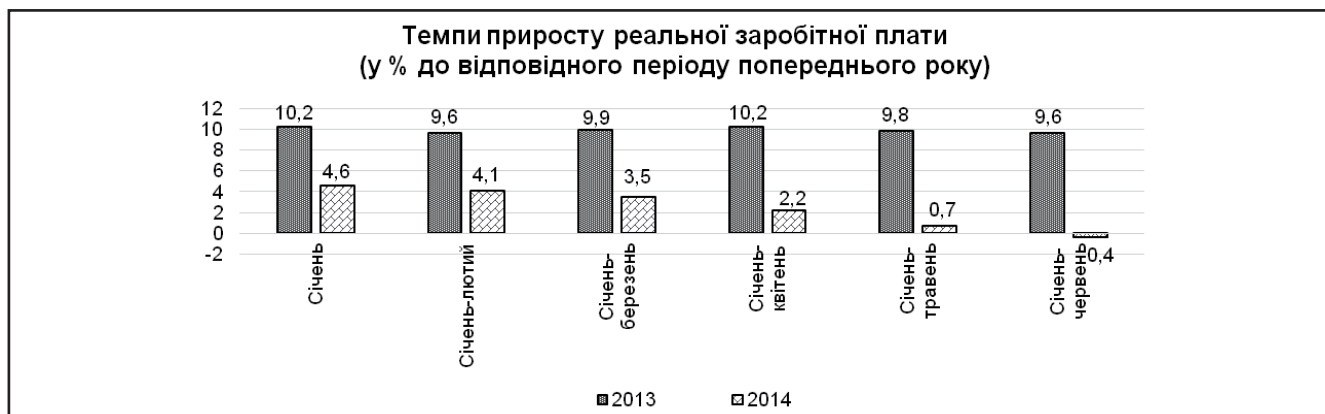


Рисунок 7. Темпи приросту (зменшення) реальної заробітної плати в Україні за перше півріччя 2014 року

Джерело: побудовано за даними [8].

негативні тенденції зниження величини реальної заробітної плати у 2014 році [8].

5. Стійкість явища міграції. Зважаючи на сьогоденні кризові умови в Україні, проблема міграції стоїть особливо гостро. Спостерігаються значні міграційні потоки з Криму в регіони України, а також зі сходу України в регіони. Станом на вересень 2014 року загальна кількість внутрішньо переміщених осіб в Україні становить приблизно 460 тис. осіб [6].

Щодо зовнішньої міграції, то Україна залишається країною еміграції. Загострення кризових явищ в Україні лише підсилило негативні тенденції еміграції українців, ускладнюючи тим самим непросте становище на ринку праці України. І хоча офіційно в Україні спостерігається позитивне сальдо міграції, реалії українського населення протилежні. Еміграція в Україні носить змушений характер, особливо в сучасних кризових умовах. Структура міграції регіонів України за січень-жовтень 2014 року відображена на рис. 8.

За даним Державної служби статистики України, серед країн, до яких найчастіше емігрують українці, відносять: Російську Федерацію (43,2%), Польщу (14,3%), Італію (13,2%) та Чеську Республіку (12,9%). Серед інших країн, до яких виїжджають українці, можна назвати Іспанію (4,5%), Німеччину (2,4%), Угорщину (1,9%), Португалію та Білорусь (по 1,8%).

Формування та розвиток сучасного ринку праці здійснюється під впливом глобалізаційних процесів і характеризується певними особливостями. Трансформаційні процеси, які відбуваються на ринку праці, зумовлюють формування нового типу праці, що характеризується переважанням інтелектуальної складової. Інтенсифікація процесів глобалізації, вступ України до СОТ сприяють входженню держави до міжнародного ринку праці та посилюють необхідність інституціональних перетворень в розвитку країни [5, с. 168].

Отже, відповідно до окреслених проблем та негативних аспектів формування та розвитку ринку праці в Україні в сучасних кризових умовах доцільно здійснити такі заходи:

1) оптимізація законодавчої бази України у контексті трудових відносин, для чого необхідно:

- стабілізувати функціонування державного апарату, зважаючи на сучасні кризові тенденції суспільства;
- забезпечити загальну взаємну відповідність діяльності законодавчої та виконавчої гілок влади;
- забезпечити уніфікацію законодавства України, в тому числі трудового, з європейськими нормами та стандартами;
- у контексті сучасних інтеграційних настроїв населення чітко окреслити положення та процеси трудової інтеграції щодо України та країн ЄС;

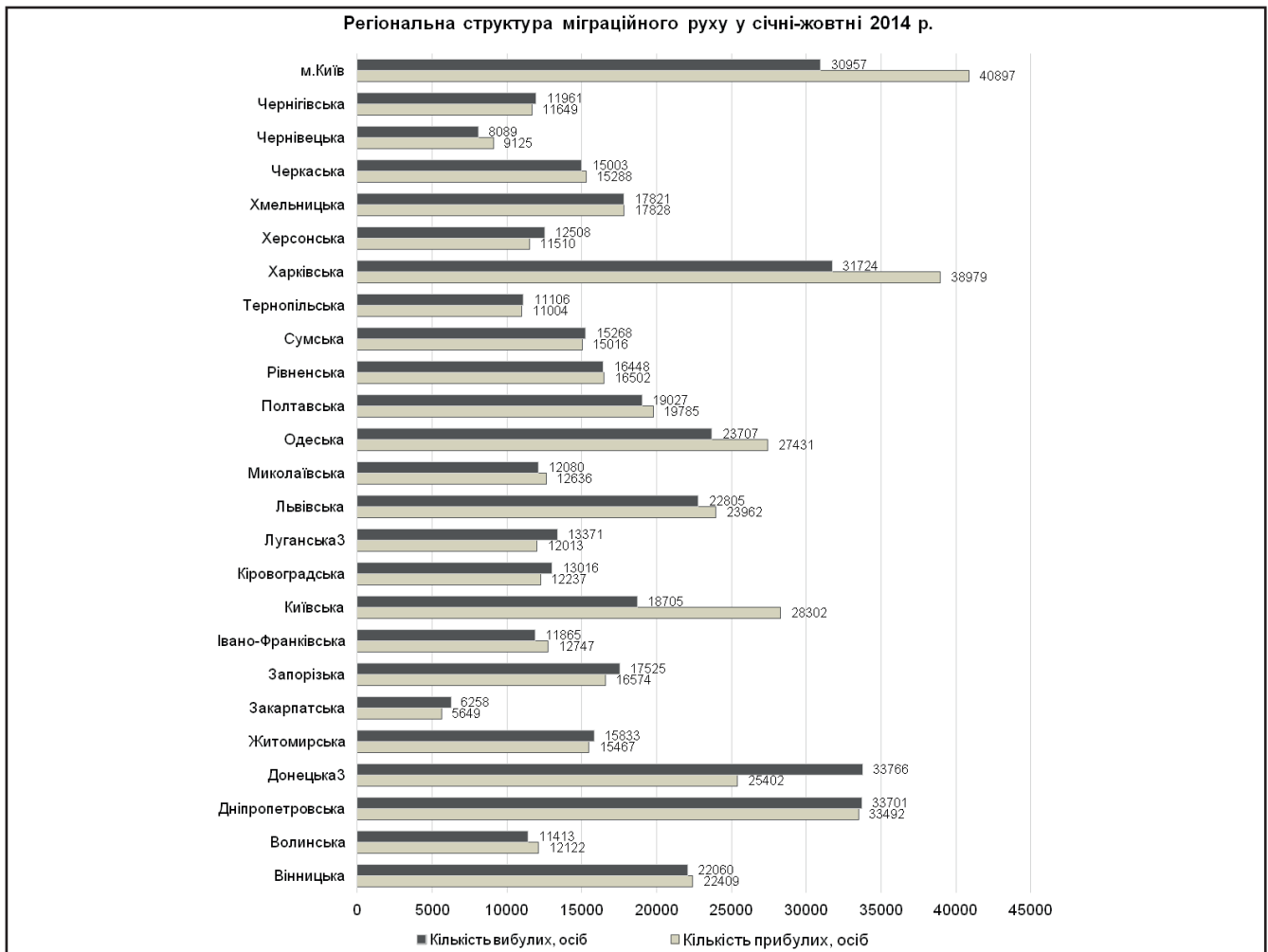


Рисунок 8. Структура міграційного руху України за регіонами у січні-жовтні 2014 року

Джерело: побудовано за даними [8].

– переглянути законодавчо встановлені розміри мінімальної заробітної плати та мінімального прожиткового мінімуму, а також їх відповідність реальним цінам та тарифам споживчого сектору;

– переглянути розмежування повноважень між державним та регіональними органами влади з метою уникнення конфліктності їх дій;

– переглянути структуру та механізм функціонування апарату державної соціальної підтримки безробітного населення з метою стимулювання активізації останніх у працевлаштуванні;

2) збалансування попиту та пропозиції робочої сили в Україні:

– перегляд структури підготовки майбутніх працівників та її оптимізація відповідно до існуючої потреби у робочій силі;

– стимулювання до здобуття студентами професійних напрямів, які є конкурентоспроможними на ринку праці;

– оптимізація освітнього механізму України задля підвищення конкурентоспроможності випускників навчальних закладів (підвищення якості освіти, реорганізація навчальних закладів та їх системи, оптимізація систематичної атестації освітніх працівників тощо);

3) мінімізація явища безробіття в Україні, а саме:

– надання пільг та субсидій роботодавцям щодо навчання та перепідготовки робітників, а також щодо надання молоді першого робочого місця;

– реорганізація системи соціальної підтримки безробітних у контексті стимулювання їх працевлаштування;

– стимулювання майбутніх працівників у підготовці за професійним напрямом, який користується попитом на сучасному ринку праці;

– надання кредитних та інших пільг безробітним, які розпочинають підприємницьку діяльність тощо;

4) мінімізація проблеми неформальної зайнятості, а саме:

– перегляд чинних нормативно-правових актів з метою стимулювання переходу працівників з неформального до формального секторів зайнятості;

– зменшення навантаження на фонд заробітної плати працівника;

– сприяння розвитку системи соціального страхування;

– регулювання трудової міграції населення як одного з основних джерел неформальної зайнятості країни;

5) регулювання процесу міграції, для чого потрібно:

– регламентувати імміграційні потоки та чисельність іммігрантів у країну;

– забезпечити зростання кількості робочих місць для утримання емігрантів;

– переглянути та оптимізувати вимоги та стандарти до існуючих та нових робочих місць з метою підвищення їх якості та конкурентоспроможності;

– перегляд законодавчої бази, яка регулює процеси міграції населення тощо.

Висновки

Ринок праці України знаходиться під впливом соціально-економічної ситуації в країні, яка у 2014 році суттєво погіршилася та характеризується скороченням валового внутрішнього продукту, зменшенням обсягів виробництва продукції у промисловості, у будівництві, скороченням капітальних інвестицій, зменшенням обсягів перевезення вантажів підприємствами тощо. Негативні явища, які спостерігаються протягом аналізованого періоду в економіці України, значним чином вплинули на основні тенденції на ринку праці. На сьогодні в даних умовах мають місце негативні демографічні тенденції, дисбаланс та нестабільність законодавчої бази країни, територіальні та професійно-кваліфікаційні диспропорції попиту та пропозиції праці, загострення неформальної зайнятості, невідповідність доходів населення та реальних цін і тарифів, загострення міграційних процесів, зростання безробіття.

Важливими напрямками подальшого дослідження є питання реформування та оптимізації ринку праці України, до яких можна віднести гармонізацію законодавчої бази у контексті соціально-трудова відносин, збалансування попиту та пропозиції праці, вирішення проблеми неформальної зайнятос-

ті, подолання негативних наслідків міграції населення, мінімізація негативних тенденцій безробіття тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 №5067-VI із змінами [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Ангелко І.В. Неформальна зайнятість населення України в сучасних умовах господарювання / І.В. Ангелко // Соціальна політика. – 2010. – №3. – С. 124–132.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини: [підручник] / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
4. Карпуню І.О. Проблеми сучасного розвитку ринку праці України / І.О. Карпуню, І.В. Колесник // Ефективна економіка. – 2011. – №4.
5. Мазурок П.П. Інституціональні перетворення на ринку праці України в сучасних умовах: [монографія] / П.П. Мазурок, А.Ю. Шахно. – Кривий Ріг: Діонат, 2014. – 200 с.
6. Офіційний сайт Державної міграційної служби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dmsu.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 336.025

О.В. ПАНУХНИК,
д.е.н., доцент, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя,
Н.С. ТИМОШУК,
к.е.н., доцент, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

Вплив фінансового механізму на збалансування економічного розвитку України

У статті висвітлено науково обґрунтовані підходи до поняття фінансового механізму та управління економічними процесами стабільного зростання. Розглянуто шляхи забезпечення сприятливих передумов для економічного та соціального розвитку. Обґрунтовано необхідність визначення фінансових інструментів, що забезпечать досягнення та збалансування економічних індикаторів розвитку країни.

Ключові слова: ринок, фінансовий механізм, фінансові інструменти, рефінансування, економічне зростання.

О.В. ПАНУХНИК,
д.э.н., доцент, Тернопольский национальный технический университет им. Ивана Пулюя,
Н.С. ТИМОШУК,
к.э.н., доцент, Тернопольский национальный технический университет им. Ивана Пулюя

Влияние фінансового механізму на сбалансирование економіческого развития Украины

В статье освещены научно обоснованные подходы к понятию фінансового механізму и управления экономическими процессами устойчивого роста. Рассмотрены пути обеспечения благоприятных условий для экономического и социального развития. Обоснована необходимость определения финансовых инструментов, которые обеспечат достижение и сбалансирование экономических индикаторов развития страны.

Ключевые слова: рынок, финансовый механізм, финансовые инструменты, рефинансирование, экономический рост.

О.В. ПАНУХНИК,
doctor of sciences (Economics), associate professor Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University,
N.S. TYMOSHUK,
doctor PhD (Economics), associate professor Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

Influence of financial mechanism on balancing the economic development of Ukraine

The article highlights the science-based approaches to the definition of a financial mechanism and management of economic processes of sustainable growth. The ways of ensuring favorable conditions for economic and social development

is described. The need for determining the financial instruments that will achieve and balance the economic indicators of the state's development is substantiated.

Keywords: market, financial mechanism, financial tools, refinance, economic growth.

Постановка проблеми. У теперішній час нові внутрішні та у знаній мірі зовнішні чинники формування ринкової системи України актуалізують потребу в стабільному економічному зростанні. Існують різні теорії, підходи до вироблення фінансових механізмів економічного зростання, проте немає чітко визначеної парадигми щодо теорії та напрямків формування фінансової політики як основи розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Суть фінансового механізму і його складових елементів розглядали такі науковці, як І.В. Алексєєв, В.Д. Базилевич [1], Л.О. Баластрик, М.Д. Бедринець [2], І.О. Бланк [3], О.Є. Кузьмін [4], О.Г. Мельник, В.М. Опарін [5], О.О. Порожняк та ін.

Зокрема, В.Д. Базилевич стверджував, що «фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм та методів створення та використання ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення, в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту» [1]. За В.М. Опаріним, «фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства» [5].

Авторами зауважується необхідність врахування сучасних розробок у монетарному регулюванні стану економіки та практичного досвіду розвинених країн при формуванні стратегії центральними банками [4]. Здійснюються спроби математичного опису процесів економічного зростання за допомогою банківських ресурсів.

Високо оцінюючи наукові досягнення з даної проблеми, слід зауважити, що невизначеним залишається питання функціонування фінансового механізму, потребує систематизації та розробки комплексних підходів до визначення складу і сутності його елементів. Крім того, існує об'єктивна необхідність у додатковому дослідженні окремих науково-методичних підходів до оцінювання ефективності механізму управління економічними процесами стабільного зростання.

Мета статті. Дослідити і системно відобразити формування фінансового механізму, який забезпечує регулювання та підтримку процесів розвитку та зростання економіки. Для вирішення поставлених завдань та досягнення мети було використано такі методи наукових досліджень: порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення (уточнення категорій фінанси, фінансова політика, фінансовий механізм); теорії раціональних очікувань (для формування підходів до інтегрованої системи інформаційного забезпечення процесу економічного зростання); системного підходу (для комплексного вивчення сукупності чинників впливу на фінансові регуляторні процеси).

Виклад основного матеріалу. Із найбільш відомих визначень поняття «механізм» можна трактувати як комплексність складових елементів комплексної системи, які забезпечують передачу і вироблення певних дій на кожному етапі, забезпечуючи в такий спосіб рух системи за визначеними напрямками [3].

Підприємство або держава як достатньо складні економічні системи повинні виробити фінансову політику і відпо-

відно усвідомити, куди саме потрібно рухатися на кожному проміжку часу, і лише тоді її спробувати реалізувати.

Реалізація етапів фінансової політики може здійснюватися з використанням фінансового механізму. В значній мірі такий механізм є складною системою і впливає на певні сторони господарської діяльності окремих підприємств. Основним напрямом впливу є позиція держави, оскільки вона формує і реалізовує фінансову політику. З іншого боку, підприємства, які забезпечують виробництво валового внутрішнього продукту.

Фінанси і економіка тісно пов'язані між собою. По-перше, при допомозі фінансів здійснюється розподіл створеного ВВП, а розподілити можна тільки те, що вироблено. По-друге, розподільчі відносини формують систему фінансово-економічних інтересів, що впливають на виготовлення продукції, стимулюючи або стримуючи ріст ВВП.

Соціально-економічне зростання покладено в основу розробки та впровадження фінансової політики. Відповідно фінансовий вплив на нього здійснюється через певний фінансовий механізм, в якому відображаються напрями, суть та характер функціонування фінансів [2].

Фінансовий механізм можна розглядати як набір методів формування відносин, які здатні забезпечити оптимальні умови для організаційно-соціального та економічного розвитку [2, 3].

Загалом ринкова економіка базується на поєднанні власної сильної саморегулюючої позиції та державного регулювання відносин суб'єктів господарювання на ринку.

Ринок через механізм ціноутворення, збалансовуючи попит та пропозицію, самостійно визначає розвиток певних галузей, підприємств, координує їхню діяльність щодо виробництва товарів (послуг).

При цьому доцільно назвати найважливіші економічні процеси та взаємозв'язки суб'єктів підприємництва з населенням, що визначають розвиток економіки в цілому, обрати пріоритетні вітчизняні проекти, обґрунтувати їхнє пільгове інвестування, що здатне спричинити розвиток суспільства і забезпечити суттєвий мультиплікативний ефект в економіці.

Цей ефект дозволить державі у значній мірі регулювати попит і пропозицію, підтримувати рівновагу та збалансувати зростання економічних індикаторів.

Окрім саморегулювання ринкової економіки виникає потреба в державному регулюванні економічними процесами та стимулюванні економічного зростання. В іншому випадку недостатній розвиток економіки спричинить до консервації, відставання рівня та якості добробуту народу України порівняно з рівнем розвинених країн.

З метою вирішення існуючих суперечностей та втілення ідей відносно забезпечення збалансованості та стабільності економічного зростання в Україні потрібні систематизація теоретичних положень та формування моделей впливу різного виду інструментів фінансового регулювання. Сюди входять ринкові інструменти, стимули та методи державного регулювання економічними процесами.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Система державного регулювання має передбачати не повне регулювання, а спрямування ринкових важелів впливу на досягнення конкретних цілей і реалізацію намічених завдань. При цьому державне регулювання лише доповнює ринкове саморегулювання і аж ніяк не замінює.

Державне регулювання економіки може здійснюватись за допомогою двох способів [4]. Перший – застосування способів планового керівництва, в основу яких покладені адміністративно-командні методи.

Планова економіка до певної міри здатна забезпечити збалансованість і керованість розвитку, проте на досить низьких життєвих рівнях. Другий – передбачає застосування економічних методів керівництва на основі фінансових показників.

Ступінь впливу фінансового механізму у ринковій економіці на різні напрями економічного розвитку характеризується кількісними та якісними аспектами. Кількісний виражається сумою коштів, які виділяються для втілення певних цілей і є первинною основою створення самого механізму. Звичайно, без відповідних кредитів чи інших коштів розв'язати будь-яке питання суспільного розвитку неможливо.

Однак саме виділення коштів не забезпечить розв'язання певного визначеного завдання. Тому необхідно встановити:

- як здійснюється формування ресурсів;
- по яких каналах вони здійснюють рух;
- які форми їх руху;
- на підставі яких умов виділяються та використовуються.

Саме такі характеристики формують якісну визначеність фінансового механізму.

Цим двом сторонам створення фінансового механізму, що базуються на основі руху коштів відповідають певні методи впливу на соціально-економічний розвиток – фінансове забезпечення та фінансове регулювання [4].

Оскільки дані методи узагальнюючі і містять у собі часткові моделі та методи, їх можна виокремити як структурні складові фінансового механізму. Перевага того або іншого методу закладена в основу планування стратегії та тактики фінансової політики країни. Значення фінансового регулювання досить вагоме в тому випадку, якщо ступінь розвитку економіки і суспільства в цілому високий.

Слід зауважити, що фінансове забезпечення характерне для адміністративно-командних систем управління, при яких ресурси виділяються згідно з прийнятими рішеннями адміністративних органів і в такий спосіб формується їх матеріальне забезпечення. В такій ситуації фінансове регулювання підпорядковане завданням створення необхідних фондів і в першу чергу державного бюджету.

Зовсім інший підхід в умовах ринку, оскільки на насамперед виступає фінансове регулювання і саме воно робить ринкові відносини не стихійними, а регульованими. Складові фінансового забезпечення та фінансового регулювання взаємопов'язані між собою. Адже встановлена в певний період підсистема фінансового забезпечення вимагає фінансового регулювання, особливо в теперішній час.

Загалом розвиток економіки неможливий без ефективно-ї фінансової та банківської системи, розвинених фондових ринків у державі. З-поміж фінансових посередників, які є інститутами фінансових ринків, саме найбільш вагомими є банки як за обсягом фінансування суб'єктів економічної під-

системи, так і за ступенем впливу на господарську діяльність окремих суб'єктів та ринкову систему в цілому.

Банки мають можливість найповніше застосовувати фінансовий механізм нагромадження та перерозподілу ресурсів відповідно до ринкових орієнтирів щодо прибутку та можливих ризиків. З цих причин пропонується розглядати державне регулювання економічними процесами за схемою: кредитна емісія НБУ – рефінансування – банківське кредитування.

У сучасних умовах економічне зростання України має характеризуватися рівнем інвестиційно-інноваційної політики із наданням переваг соціальному розвитку.

При цьому важливого значення необхідно надати ранжуванню кредитно-інвестиційних проектів за характеристиками і параметрами їхнього мультиплікативного впливу на економіку з подальшим фінансуванням вибраних проектів банківськими установами на основі цільового пріоритетного рефінансування останніх Національним банком України. Результати фундаментальних досліджень повинні передбачати можливість оцінити (спрогнозувати) результати впливу фінансування (в тому числі й кредитно-емісійного) на збалансованість економіки України.

Фінансування цих проектів за допомогою кредитної емісії здатне сформувати внутрішній повноцінний ринок, забезпечити зайнятість і суттєве зростання доходів населення та суб'єктів підприємництва, використовувати надалі збільшення їх заощаджень як найважливіше джерело для інвестицій.

Слід зауважити, що такий підхід сприятиме національній капіталізації та запобіганню переходу виробничого потенціалу до інших нерезидентів. Водночас важливим є збереження переваг монетарного трансмісійного механізму. Тобто держава в особі НБУ повинна забезпечувати пільгове рефінансування банків, а економічну відповідальність за фінансування певних проектів серед визначених державою пріоритетних програм – нести банки.

Окрім монетарних методів стимулювання економічного зростання потрібно використовувати і інші фінансові інструменти (фіскальне стимулювання та координування місць зростання, регулювання діяльності суб'єктів підприємництва, населення, використання субсидій, трансфертів). Усі інструменти мають бути узгоджені між собою.

У теперішній час особливо актуальним є вивчення можливих джерел фінансування процесу забезпечення та регулювання економічного зростання. Одним із джерел початкового ресурсного забезпечення економічного зростання може застосовуватися трансмісійний механізм, який є більш складним ніж класичний. При класичному монетарному регулюванні економіки ключову роль відіграє облікова ставка НБУ, зміна якої визначає відповідні зміни обсягів рефінансування банків, кредитування ними суб'єктів підприємництва і населення, що обумовлює підприємницьку активність, динаміку попиту та пропозиції в економічній системі та забезпечує темпи зростання економіки держави.

Забезпечення збалансованого економічного зростання пропонується починати не зі зміни облікової ставки НБУ (класичний метод), а із введення пільгової облікової ставки рефінансування банків, які беруть участь у кредитуванні та інвестуванні за пріоритетними національними програмами. Це забезпечить направлене та достатньо визначене збільшення грошової ма-

си в обігу, в тому числі й за рахунок трансформації грошових потоків у процесі інвестиційної мультиплікації. Мультиплікатор підсилює попит в результаті впливу інвестицій на зростання доходу. Цей приріст забезпечить збільшення грошової маси в обігу в економіці, а це, в свою чергу, призведе до зміни відсоткових ставок на фінансовому ринку в цілому. Регулювання грошового обігу при цьому здійснюється не безпосередньо: дисконтна ставка – грошова маса – процентні банківські ставки, а опосередковано: дисконтна ставка з рефінансування в частині пріоритетних національних програм – збільшення грошової маси по цих проектах – зміна банківських відсоткових ставок – коригувальна зміна дисконтної ставки НБУ для рефінансування цілої банківської системи. Такий підхід дозволить ефективніше виявляти можливі джерела фінансування процесу забезпечення та регулювання економічного зростання.

Практичне застосування результатів даного дослідження полягає у можливості сформулювати та достатньо обґрунтувати механізм фінансування нової моделі економічного зростання економіки країни. Відповідно, органи управління матимуть змогу використовувати науково-обґрунтовані підходи до вирішення цієї проблеми.

Висновки

Проаналізовано теоретичні підходи до визначення ролі державного регулювання економікою з урахуванням складних інтеграційних процесів в Україні. Проведено дослідження щодо формування концептуальних засад та фінансового механізму забезпечення стимулювання зростання економіки. Обґрунтовано необхідність розробки інструментів і структури фінансового механізму, який забезпечує регулювання та досягнення економічного зростання в державі на основі сучасних світових наукових досягнень з урахуванням існуючих особливостей. Запропоновано розглядати ступінь впливу державного регулювання економічними процесами че-

рез моделювання трансмісійного механізму (кредитна емісія НБУ – рефінансування – банківське кредитування) та дослідження відповідних процесів генерації банківською системою фінансових ресурсів.

На підставі проведеного дослідження доведено, що забезпечення ефективного стимулювання економічного зростання вимагає нових нестандартних рішень при використанні традиційних фінансових інструментів регулювання, які відображають особливість сформованої ситуації. Для цього пропонується розробка нового трансмісійного механізму, який передбачає паралельне його використання з іншими фінансовими інструментами фінансового регулювання. Надалі доцільно здійснювати додаткові дослідження і виробити математичну модель, яка б відображала зміну основних макро-економічних індикаторів.

Список використаних джерел

1. Бедринець М.Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання / Бедринець М.Д. // Бізнес-Інформ. – №4, 2013. – С. 183–190.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – изд. 2-е, перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2006. – 653 с.
3. Кузьмін О.Є. Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Монографія / О.Є. Кузьмін, І.В. Алексеев, М.К. Колісник / За заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алексеева. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 152 с.
4. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
5. Estermann T. The State of University Autonomy in Ukraine: an external analysis/ATHENA Workshop Ukraine/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.eua.be/Libraries/ATHENA/6_Thomas_Estermann_ATHENA_CW_UA_TE_pres_II_Ukrainian_situation.sflb.ashx. – Назва з екрана.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Перманентне відтворення основної функції тінзаційних процесів	3
БЕСЕДІН В.Ф., ГОРШКОВА Н.І., МОГІЛАТ І.М. Продуктивність капіталу і напрями її підвищення	7
РЯБЧУК О.Г. Необхідність оцінки ризиків при виконанні бюджетних програм	15
ГОРЯЧЕВА К.С. Інститути та довготермінове економічне зростання: факти та пояснення	19
ЩАВА Р.П. Ідентифікація характеру фіскальної оптимізації фінансових потоків у світовому просторі.....	23
ВАКУЛЕНКО В.Л. Особливості державного регулювання пільгового оподаткування в Україні (ТПР, СЕЗ, технопарків та індустріальних парків)	25
БІЛОБРОВЕНКО Т.В. Необхідність забезпечення протидії фінансовим порушенням при розрахунках за податком на додану вартість.....	29
АНЗІН Р.О. Підготовка українських компаній до виходу на міжнародні ринки капіталу	33
ЗАДОРЖНЯ Л.А. Тенденції оподаткування доходів населення в умовах глобалізації.....	37
БАСКАКОВ А.Ю. Методи та інструменти бюджетного менеджменту в системі бюджетного регулювання	43
ЗАДВОРНІХ С.С. Модель підвищення ефективності функціонування адміністративних структур щодо забезпечення детінізації фінансових потоків в Україні	49
РУДИК Р.Я. Особливості впливу макроекономічних заходів трансформації на боргову політику держави.....	53
ШТИЛЬ І.В. Перспективи діяльності саморегульованих організацій на ринку кредитної кооперації в Україні.....	59
КОРНІЄНКО О.О. Вплив основних макроекономічних показників на сучасні міграційні потоки в умовах глобалізації	64

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧЕРЕП А.В., САВІНKOVA A.B. Створення привабливого інвестиційного клімату як необхідна умова формування національної інвестиційної політики	70
МУСІЄНКО В.Д., ТУЗНІЧЕНКО О.В. Формування регіональних інноваційних стратегій	74
МАКАРЕНКО Т.Е. Інституалізація франчайзингу – передумова створення інвестиційного середовища	77

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МОРОЗ О.В., КАРАЧИНА Н.П., ЛАЗАРЧУК О.В., ФІЛАТОВА Л.С. Аналітична модель дисфункцій ринку молочної продукції в Україні.....	82
РОГАЧ С.М., ЛЕВКОВСЬКА Л.В., ДОБРЯНСЬКА Т.І. Методологічні підходи щодо трансформації базисних інститутів у сфері аграрного природокористування України.....	88
ТИЩЕНКО В.М. Діяльність суб'єктів господарювання у структурі національної економіки	93
БАЖЕРІНА К.В. Формування концепції бренду на меблевому ринку України.....	97
КОВБАТЮК М.В., ШКЛЯР В.В. Проблеми розвитку підприємств водного транспорту та шляхи їх вирішення в умовах кризи	101
ВИТВИЦЬКА У.Я. Концептуальні основи економічної оцінки активів нафтогазових підприємств.....	107
МОШЕК Г.Є., СОЛОМКО А.С., КОВАЛЬЧУК М.М. Місія організації як фактор забезпечення її іміджу та конкурентного статусу.....	114
ОЛЬВІНСЬКА Ю.О. Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва	117
АБАЗІНА О.А. Методичні підходи до планування енерговитрат та створення резервів енергоефективності в авіатранспортних підприємствах.....	123
БЕЛОВА Т.Г., КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., ГАВРИЛОВА Т.В. Формування пріоритетів розвитку підприємства на основі форсайтингу	129
СТАХУРСЬКА С.А. Методичні та практичні підходи до забезпечення процесу здійснення змін в умовах опору	133
БОДЮК А.В. Економіко-ресурсний аспект досліджень корисних копалин.....	136
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Забезпеченість матеріально-технічним потенціалом виробничого комплексу ДКВС України та його вплив на економічну ефективність.....	139
УРСОЛОВА Ю.О., ТИМОШЕНКО О. В. Управління фінансовою стійкістю підприємств у нестабільних ринкових умовах	143
ШАПОВАЛ О.Ф., КОННОВА Л.О. Управління інформаційними системами маркетингу на підприємстві	147
ДУДА М.О. Використання таблиць «витрати-випуск» (міжгалузевий баланс) для аналізу структури і тенденцій розвитку економіки.....	150
РУДЬ О.В. Фіскальна ефективність управління податковим боргом у сфері прямого оподаткування	155
МАМЕДОВА ЕЛЬНУРА БУНЯТ КИЗИ Управління підприємствами аграрного сектору: акцент на фінансові ризики	162
КІРІЛЬЄВНИНА О.О. Визначення та оптимізація ІТ-інфраструктури підприємства	166
БЕЛОВОЛОВА Н.Н. Моделі комплексного маркетингового дослідження споживачів продукції підприємств.....	169
ПРІХНО І.М. Напрями удосконалення функціонування страхового ринку України	173
КОБА В.В., ВИСОЦЬКА І.І. Основи формування та оцінка сучасного стану ринку агроавіаційних послуг.....	179
ЛОПУШНЯК Г.С. Соціально-економічні аспекти розвитку вищої освіти України.....	184
ШЕВЧУК О.А. Діалектика формування імперативів розвитку підприємств.....	189

Розвиток регіональної економіки

МАСЛО Р.Е. Генеза малих міст у сфері міжнародного європейського співробітництва	194
---	-----

Соціально-трудова проблеми

СУКАЧ О.М. Закордонний досвід формування бюджетів за програмами	198
ВІТКОВСЬКА К.В. Статистична оцінка впливу факторів на рівень бідності населення	202
ШАХНО А.Ю., ТРЕТЯК Н.А. Сучасні проблеми формування та розвитку ринку праці України в кризових умовах.....	205
ПАНУХНИК О.В., ТИМОШИК Н.С. Вплив фінансового механізму на збалансування економічного розвитку України.....	213

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, 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, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (166) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 23.03.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 25,46.
Гарнітура Еurore. 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.