

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (155)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 4 (155) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 218 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

336.02

О.М. ВОРОНКОВА,
д.е.н., професор кафедри фінансових ринків, Національний університет ДПС України

Роль держави у регулюванні податкових відносин: сучасні реалії та перспективи

У статті досліджено роль держави як регулятора податкових відносин у сучасних умовах суспільного розвитку. Розкрито сутність регулювання податкових відносин та його залежність від розвитку інституту держави. Розглянуто зміст податкових цілей держави та концепцій оподаткування. Висвітлено особливості та актуальні тенденції податкових відносин в Україні. Окреслено перспективні напрями оптимізації державного впливу на процес оподаткування. Вказано на необхідність посилення регулюючої ролі держави у податковій сфері у вітчизняних реаліях інституціональних перетворень.

Ключові слова: податкові відносини, регулююча роль держави, оподаткування, податкові цілі держави, концепція оподаткування.

В статье исследована роль государства как регулятора налоговых отношений в современных условиях общественного развития. Раскрыта суть регулирования налоговых отношений и его зависимость от развития института государства. Рассмотрено содержание налоговых целей государства и концепций налогообложения. Освещены особенности и актуальные тенденции налоговых отношений в Украине. Определены перспективные направления оптимизации государственного воздействия на процесс налогообложения. Указано на необходимость усиления регулирующей роли государства в налоговой сфере в отечественных реалиях институциональных преобразований.

Ключевые слова: налоговые отношения, регулирующая роль государства, налогообложение, налоговые цели государства, концепция налогообложения.

The state's role as a regulator of tax relations in modern conditions of social development is investigated in the article. The essence of the tax relations regulation and its dependence on the development of state's institution is revealed. The content of state's tax purposes and concepts of taxation is considered. The peculiarities and actual tendencies of tax relations in Ukraine are shown. Perspective optimization directions of the state influence on taxation are outlined. The need to strengthen the state's regulatory role in the tax sphere under current conditions of national institutional changes is specified.

Keywords: tax relations, state's regulatory role, taxation, state tax purposes, the concept of taxation.

Постановка проблеми. Оскільки податки є породженням держави, то розвиток податкових відносин тісно пов'язаний із процесом відповідного державотворення і регулюється державною податковою політикою. Держава в особі уповноважених органів влади визначає тактичні завдання та стратегічні орієнтири розвитку податкової системи, а також всебічно забезпечує процес встановлення та справляння податків. Зазначені заходи мають відбуватися не хаотично і спонтанно за вказівками політиків, які перебувають при владі, а відповідно до соціально-економічної доктрини держави. Сучасні реалії і міжнародні рейтинги давно свідчать про те, що в Україні назріла проблема удосконалення політичної системи і посилення суспільної довіри до інституту державної влади як взагалі, так і у сфері оподаткування зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Складність і багатогранність податкових відносин насамперед зумовлена тим, що вони одночасно виступають як економічне і соціально-політичне явище. Зазначену особливість податкових відносин уже в XIX столітті відмітив М. Алексєєнко, який писав, що, з одного боку, податок – один із елементів розподілу та перерозподілу, а з іншого – запровадження, стягнення та використання податків є однією із функцій держави [1, с. 25]. Регулювання податкових відносин означає втручання держави в життя суспільства, і протягом всього періоду розвитку фінансової науки продовжуються дискусії про межі такого втручання. Ми вже проводили дослідження генезису організаційно-управлінських аспектів оподаткування в історії фінансової думки на основі узагальнення поглядів видатних представників світової економічної науки – Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, К. Вікселя, Дж. М. Кейнса, Ф. Кене, А. Лаффера, Дж. Мілля, Е. Ліндаля, У. Петті, А. Пігу, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, Л. Штейна та багатьох інших. У вітчизняній науці податкові відносини були об'єктом дослідження В. Андрущенка, О. Бандурки, З. Варналія, О. Василика, В. Вишневецького, В. Геєця, Т. Єфименко, Ю. Іванова, А. Крисоватого, М. Кучерявенка, П. Мельника, А. Соколовської, В. Суторміної, Л. Тарангул, О. Тимченко, В. Тропіної, В. Федосова та ін. Віддаючи належне високому теоретичному і практичному рівню наукових розробок з податкової проблематики, необхідно зазначити, що питання оптимізації державного впливу на процес оподаткування залишається відкритим і не втрачає своєї актуальності. Передовсім це пов'язано з новітніми явищами, що відбуваються внаслідок високодинамічного розвитку всіх сфер суспільних відносин, зокрема податкових. Наукові погляди на роль держави у регулюванні податкових відносин неодноразово кардинально змінювалися під впливом історичних умов суспільного життя – від «нічного сторожа» до загального адміністратора. В сучасних умовах інституціональних перетворень у вітчизняній сфері оподаткування гостро постає необхідність обґрунтування оптимального рівня державного втручання у податкові відносини, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Мета статті – розкрити роль держави у регулюванні податкових відносин у сучасних умовах суспільного розвитку та окреслити перспективні напрями оптимізації державного впливу на процес оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Ми вже зауважували, що податкові відносини – високодинамічне явище не тільки економічного, а й соціально-політичного характеру, яке в інституціональній економіці зазнає суттєвого суб'єктивного впливу. Оскільки головним регулятором податкових відносин виступає держава, ефективність такого регулювання в сучасному світі істотно залежить від ступеня розвитку її демократичних форм. З політичного погляду основним завданням регулювання податкових відносин є узгодження різновекторних інтересів їх учасників, що потребує наукового

обґрунтування ступеня державного втручання у процес оподаткування.

За економічним змістом податкові відносини – це фінансово-економічні відносини між державою та платниками податків щодо вилучення частини доходів останніх на користь держави для фінансового забезпечення виконання державницьких функцій. Ці відносини втілюються до життя через процес оподаткування. Переважна більшість науковців зосереджує увагу тільки на його організаційному аспекті, визначаючи оподаткування як процес встановлення та стягнення податків в країні, визначення видів, об'єктів, розмірів податкових ставок, носіїв податків, порядку їх сплати, кола юридичних і фізичних осіб у відповідності з виробленою податковою політикою та принципами їх встановлення [8, с. 31–32].

На нашу думку, особливої уваги в цьому аспекті заслуговує погляд представників інституціоналізму. «З інституціональних позицій співвідношення між податком та оподаткуванням представляється як співвідношення норми і механізму її підтримки» [7, с. 21]. В цілому ми погоджуємося з таким твердженням, але для більшої коректності вважаємо доцільним замінити підтримку на реалізацію. Тоді співвідношення між податком та оподаткуванням буде представляти собою співвідношення між нормою і механізмом її реалізації. Оскільки призначення податків на практиці реалізується через притаманні їм функції, ми розглядаємо процес оподаткування як процес виконання податками своїх функцій.

Ми цілком підтримуємо тезис, що реальний процес оподаткування здійснюється державою і залежить від ступеню розвитку її демократичних форм [9, с. 74]. Як справедливо зауважує А. Соколовська, природа держави, її форма значною мірою впливають на характер податкових відносин. Розвиток демократичних форм правління вніс докорінні зміни в оподаткування, забезпечивши: 1) надання виключного права на запровадження нових податків і визначення напрямків використання державних доходів органу представницької демократії – парламенту, внаслідок чого окремі суспільні групи отримали можливість впливати на ухвалення рішень з питань оподаткування через своїх представників в парламенті; 2) правову регламентацію прав і обов'язків всіх суб'єктів податкових відносин, внаслідок чого вони набули цивілізованого характеру; 3) появу підґрунтя для появи таких форм податків, які не могли вкоринитися в умовах авторитаризму – прибуткового податку з громадян, податку на прибуток корпорацій [10, с. 19].

На кожній стадії суспільного розвитку держава переслідує відповідні цілі, які спрямовують державну діяльність у різних сферах суспільного життя. Це стосується і сфери оподаткування. Податкові цілі держави є динамічними і формуються під впливом соціально-економічних і політичних чинників. Проте, узагальнюючи цілі державної діяльності у сфері оподаткування, можемо запропонувати їхній перелік із фінансової, економічної і соціальної.

Фіскальна ціль полягає у формуванні та підтримці дієвого податкового механізму фінансового забезпечення діяльно-

сті держави. Виконання фіскальної цілі забезпечується силою державного примусу і розуміє під собою організацію податкових відносин з погляду процесного й системного підходу. Основними цільовими завданнями тут буде виступати визначення фіскального потенціалу і його оптимізація в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Економічна ціль полягає у формуванні та підтримці дієвого податкового механізму стійкого економічного зростання, нівелювання кризових явищ і згладжування циклічних проявів ринкової економіки. Для виконання цієї цілі постають завдання оптимізації структури системи податкових платежів, вибору податкових ставок і застосування податкових пільг.

Соціальна ціль полягає у формуванні та підтримці дієвого податкового механізму дотримання соціальної справедливості, що проявляється через підтримку соціально незахищених верств населення, зменшення майнового розшарування суспільства та вирівнювання доходів громадян. Основними цільовими завданнями тут логічно визначити оптимізацію розподілу податкового навантаження, запровадження соціальних податкових пільг і встановлення неоподаткованого мінімуму.

За економічним змістом податкові цілі держави протистоять одна одній. Тому важливим державним рішенням є вибір концепції оподаткування, яка більшою мірою враховує співвідношення таких цілей на даному етапі суспільного розвитку. При побудові системи оподаткування орієнтуються на такі типові концепції: компенсації вигод, рівної частки податкового тиску та ресурсну [2, с. 22].

Концепція компенсації вигод ґрунтується на пропорційному взаємозв'язку розміру податку та вигоди, яка отримується від держави. Більший податок платить той, хто отримує більшу вигоду. Але на практиці дуже важко визначити особисту вигоду від отримання державних послуг.

Концепція рівної частки податкового тиску ґрунтується на пропорційному зв'язку між сплачуваним податком та розміром отриманого доходу. Ця концепція є більш справедливою, але виникає проблема з практичною оцінкою міри значимості податку для різних рівнів доходів.

Ресурсна концепція передбачає зв'язок податку з витратами на ресурси. Вона визначає, що споживач більшого обсягу ресурсів повинен пропорційно відчувати і більший податковий тиск.

На різних етапах розвитку держави вибір концепції оподаткування здійснюється по-різному. В сучасних вітчизняних реаліях, як ні парадоксально, ми пропонуємо до використання концепцію компенсації вигід. У розвинутих країнах найбільші вигоди від держави отримують соціально незахищені громадяни. У вітчизняних умовах найбільші вигоди від держави, а точніше від державної влади, отримує сама влада і великий капітал, який висуває переважну більшість представників до органів влади. Ще в царській Росії було відмічено, що «правлячі класи ведуть господарство, використовують для цього різноманітні сили, оплачувані і неоплачувані, задовольняють

свої різноманітні потреби і утримують своїми коштами державу, яка виконує їх бажання» [1, с. 8–9]. Розміри соціальних виплат незахищеним верствам населення набагато менші тих вигід, які отримують найбагатші громадяни і великий бізнес від держави у вигляді політичної підтримки. Інтереси простих громадян, малого і середнього бізнесу у вітчизняній політиці представлені недостатньо.

У цьому аспекті слушною є думка А. Соколовської, що «формування податкової системи тієї чи іншої країни в результаті компромісу інтересів політичних груп обумовлює практичну неможливість реалізації ідеалу оптимального оподаткування» [10, с. 14]. Основними критеріями оптимального оподаткування фахівці визначають фіскальну достатність і соціальну справедливість, які мають взаємовиключний характер. При їхньому поєднанні в обов'язковому порядку доведеться робити зважений вибір і поступитися певною часткою фіскальної достатності або соціальної справедливості.

Економічною інтерпретацією такого вибору є визначення частини доходу, яка вилучається у платника податків на користь держави. Незначний перерозподіл доходів платників податків на користь держави не дозволить у достатньому обсязі профінансувати її суспільно необхідну діяльність. Водночас надзвичайний податковий тиск може знищити будь-які стимули до підприємницької діяльності і зумовити соціальне протистояння. Ще у XVIII столітті французький письменник і філософ Монтеск'є небезпідставно вказував, що ніщо не потребує стільки мудрості та розуму, як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яку їм залишають.

Визначення вказаної частини певним чином залежить від ступеню активності державного втручання у соціально-економічні відносини, зокрема податкові. Дотепер у фінансовій науці продовжуються дискусії про межі податкової інтервенції держави. Екстремумами такого втручання в мінімумі є його відсутність, а в максимумі – дискреційна податкова політика. Оскільки держава являє собою вищу форму суспільної організації, мінімізувати її втручання у життя суспільства є об'єктивно некоректним. Ми підтримуємо позицію об'єктивної необхідності державного регулювання соціально-економічних процесів в суспільстві, а головним дискусійним питанням з даної проблематики має бути питання про те, в який спосіб і в яких масштабах держава має це робити [11, с. 107].

Причини різновекторних поглядів на роль держави у регулюванні суспільних відносин дуже різноманітні. Найбільш повно в сучасних вітчизняних умовах, на нашу думку, їх узагальнив П. Мельник. Він писав, що «серед таких причин – відмінності між інтересами тих, хто керує, і тих, ким керують; помилки з боку політиків; недостатнє володіння інструментами економічної політики. Важливу роль відіграють і такі фактори:

- менталітет населення, який визначається культурною спадщиною або релігією, та система індивідуальних характеристик груп населення, конкретної людини щодо економіки і держави в цілому;

- рівень економічного розвитку країни, що залежно від розвиненості ринкових відносин і приватного сектора визначає потребу в більшому чи меншому втручанні;
- ступінь відкритості економіки, високий рівень якої потребує відповідного державного регулювання;
- рівень технологічного розвитку, який визначає наявність чи відсутність природних монополій, а також необхідність у регулюванні деяких нових видів діяльності;
- якість апарату державного управління, яка зумовлює межі ефективного втручання урядів в економіку» [6, с. 25].

Тому сьогодні в умовах нестабільності та системних кризових явищ в Україні постало питання посилення регулюючої ролі держави у сфері оподаткування, але ця роль має бути організуючою і координуючою, а не блокуючою. Слід зауважити, що відсутність обґрунтованої державної стратегії в перехідний період призвела до хаотичного і стихійного суспільного розвитку в Україні. Нові формальні ринкові норми вступили в протидію зі старими неформальними та традиційно-ментальними нормами, і вітчизняні ринкові інститути реально так і не стали повною мірою функціонувати за ринковими правилами. Ця проблема особливо гостро відчувається у сфері податкових відносин, оскільки інститут податку в нашій країні більше 70 років був майже відсутній. Соціалістична держава була всезагальним менеджером на монополістичній основі державної власності, що об'єктивно виключало як необхідність оподаткування, так і регулювання податкових відносин.

У сучасних умовах суспільного розвитку Україна на демократичних засадах має активно формувати нові ринкові інститути (зокрема, у сфері податкових відносин), які забезпечуватимуть стале економічне зростання і високі соціальні стандарти. Сучасні уряди, як правило, представлені провладною політичною партією. Але навіть знаходячись при владі, уряди, які намагаються її зберегти (як у розвинених країнах, так і країнах, що розвиваються), «повинні активно сприяти зростанню, в протилежному випадку, по крайній мірі, в демократичних країнах вони свої позиції з часом втрачуть. Таке ж справедливо і для недемократичних країн, де владу можна буде зберігати довше, але тим глибша буде в кінцевому рахунку криза політичного керівництва, при цьому країна може бути увергнута у пучину хаосу з катастрофічними наслідками для населення й економіки» [5, с. 35].

В Україні до об'єктивних труднощів, які є неминучими супутниками процесу становлення ринкових інститутів, у тому числі у сфері оподаткування, долучилися такі особливості державотворення:

- ігнорування необхідності дотримання вимог наступності та послідовності в діяльності державних інститутів, руйнування старих інститутів без створення нових, унаслідок чого певні процеси набули характеру некерованих змін у небезпечному для суспільства напрямі;
- гіпертрофована багатопартійність, яка ускладнює структуру парламенту та його ефективну законотворчу діяльність;

- відсутність законодавчого визнання і контролю лобістської діяльності як однієї з передумов ухвалення законів, які б відповідали інтересам і потребам суспільства, а не окремих найбільш впливових груп;
- розрив влади та відповідальності її носіїв за результати своєї діяльності;
- зростаюча корумпованість владних структур в умовах відсутності ефективної системи контролю за їх діяльністю [6, с. 112].

Недавня глобальна фінансово-економічна криза ще раз довела необхідність посилення ролі держави в економічному житті суспільства. На це вказують не тільки науковці, а й видатні політичні діячі сучасності. Зокрема, ще будучи президентом Франції, Н. Саркозі відмічав, що прийшов кінець принципу невтручання держави в економіку та уявленням про всесильний ринок, який завжди правий [цит. по: 4, с. 58].

У розвинених демократичних державах, зокрема європейських, уряди несуть істотну відповідальність за стан справ у всіх сферах суспільного життя, і на цьому шляху досягли значних успіхів. Тому час звернутися до Білої книги Європейського урядування, яка містить стандарти та принципи ефективного урядування. Стандартами ефективного урядування в європейській інтерпретації є належне законодавство, законність, участь, прозорість процесу прийняття рішень, доступ до інформації, належна організація, належний персонал, належний фінансовий та бюджетний менеджмент, ефективність, відповідальність та нагляд. Політичні принципи, на яких базується ефективне самоврядування в Європі, майже ідентичні його стандартам: відкритість, участь, відповідальність, ефективність та узгодженість [3, с. 9–32]. Ці стандарти доцільно взяти за основу інституціональної реформи податкових відносин в Україні. Без врахування цих стандартів і принципів Україна навряд чи відбудеться як розвинута європейська держава і член європейського співтовариства.

Висновки

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо зробити такі висновки.

Податкові відносини – високодинамічне явище не тільки економічного, а й соціально-політичного характеру, яке в інституціональній економіці зазнає суттєвого суб'єктивного впливу.

Регулювання податкових відносин розуміє під собою втручання держави у життя суспільства, і протягом всього періоду розвитку фінансової науки продовжуються дискусії про межі такого втручання.

Активність діяльності держави у сфері оподаткування залежить від рівня розвитку її демократичних форм та соціально-економічного становища. Кризові і нестабільні реалії зумовлюють необхідність посилення державного впливу на податкові відносини і навпаки – при економічному підйомі та стабілізації соціальної ситуації державне втручання в

процес оподаткування має бути мінімальним. В умовах інституціональних перетворень також постає необхідність посилення організуючої і координуючої ролі держави, зокрема у сфері оподаткування.

Оподаткування є невід'ємним елементом інституту держави, яка має у цій сфері певні цілі – фінансову, економічну, соціальну. Податкові цілі держави є динамічними і формуються під впливом соціально-економічних і політичних чинників. За економічним змістом зазначені цілі держави протистоять одна одній, тому важливим державним рішенням є обґрунтований вибір концепції оподаткування, яка найбільше відповідає співвідношенню податкових цілей на даному етапі.

У вітчизняних умовах суспільного розвитку держава на демократичних засадах має активно формувати нові ринкові інститути (зокрема, у сфері податкових відносин), які забезпечуватимуть стає економічне зростання і високі соціальні стандарти. За основу інституціональної реформи податкових відносин необхідно взяти європейські стандарти ефективного урядування, без врахування яких Україна навряд чи відбудеться як розвинута європейська держава і член європейського співтовариства.

Стратегія інституціонального реформування податкових відносин має бути системним явищем, тобто ґрунтуватися не тільки на перетвореннях в економічній, а також інших сферах суспільства (соціальної, культурної, правової, політичній тощо) і враховувати зміни не тільки формальних, а й неформальних і традиційно-ментальних норм. Податкове реформування має відбуватися не хаотично і спонтанно за вказівками політиків, які знаходяться при владі, а відповідно до соціально-економічної доктрини та стратегії розвитку держави. Це, своєю чергою, вимагає удосконалення полі-

тичної системи держави і посилення інституціональної довіри до інституту державної влади взагалі.

Список використаних джерел

1. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге / М.М. Алексеенко. – Харьков, 1870.
2. Глухов В.В. Налоги: теория и практика: Учебное пособие / [В.В. Глухов, И.В. Дольде]. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 288 с.
3. Державне управління: європейські стандарти, досвід та адміністративне право / [за заг. ред. В.Б. Авер'янова]. – К.: Юстініан, 2007. – 228 с.
4. Коваленко Ю. Формирование институциональный предпосылок развития финансового сектора экономики Украины / Ю. Коваленко. – Экономика Украины. – 2011. – №7. – С. 49–60.
5. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2004. – №7. – С. 35–50.
6. Мельник П. В. Развитие податковой системы в переходной экономике / П.В. Мельник. – Ірпінь: АДПСУ, 2001. – 362 с.
7. Меркулова Т.В. Институт налога: [монографія] / Т.В. Меркулова. – Харьков, 2006. – 224 с.
8. Налоги и налогообложение / [под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской]. – СПб.: Питер, 2000. – 528 с.
9. Пушкарёва В.М. История финансовой мысли и политики налогов: [учеб. пособие] / В.М. Пушкарёва. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 256 с.: ил.
10. Соколовська А.М. Податкова система: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 654 с.
11. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: власть и бизнес / Ф.И. Шамхалов. – М.: Отд. экон. РАН; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика», 1999. – 414 с.

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

Тіньова економіка: синергетичний феномен

Статтю присвячено дослідженню тіньової економіки як синергетичного утворення з режимом самоорганізації, тобто метаморфозою форм тіньової економіки від менш складних до більш складних.

Ключові слова: метаморфоза форм тіньової економіки, неформальна економіка, архаїзована, синкретизована економіка, мобілізаційна економіка, тіньова економіка початкового нагромадження капіталу, економіка паразитарних тіньових утворень.

Статья посвящена исследованию теневой экономики как синергетического образования с режимом самоорганизации, то есть метаморфозой форм теневой экономики от менее сложных к более сложным.

Ключевые слова: метаморфоза форм теневой экономики, неформальная экономика, архаизированная, синкретизированная экономика, мобилизационная экономика, теневая экономика первоначального накопления капитала, экономика паразитарных теневых образований.

The article investigates the shadow economy as a synergistic mode of self-education, that is, forms of metamorphosis of the shadow economy from less complex to more complex.

Keywords: metamorphosis forms the shadow economy, the informal economy, arhaizovannaya, sinkretizirovannaya economy mobilization economy, shadow economy primitive accumulation of capital, the shadow economy parasitic entities.

Постановка проблеми. Процеси тінізації, деградації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової деформації державного управління обумовлюють необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих інституційних впливів, у тому числі синергетичних, необхідність пошуку засобів їх обмеження.

Необхідність застосування ефективних засобів протидії тіншовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Національна антикорупційна стратегія на 2011–2015 роки (схвалена Указом Президента України від 21.10.2011 №1001), 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 тіншової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіншовій економіці зробили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням тіншової економіки, її окремих форм як синергетичного феномену явища самоорганізації тіншових процесів потребують подальшого спеціального дослідження.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності причинного комплексу та синергетичних механізмів розвитку тіншової економіки, зокрема логіко-історичної метаморфози форм тіншової економіки від неформальної селянської економіки до сучасних паразитарних елітних утворень.

Виклад основного матеріалу. Тіншова економіка являє собою синергетично зв'язане явище господарювання асоціальної природи, форму кризи державного управління, його системну дисфункцію, яка обумовлена і, своєю чергою, обумовлює нерівномірність (що склалася об'єктивно або під впливом протекційно-корупційної діяльності) доступу до адміністративного ресурсу і через нього нерівномірний тіншовий доступ до інших економічних ресурсів, системний тіншовий перерозподіл влади і власності [1, с. 98–107; 2; 3].

Синергетичні властивості тіншової економіки як системи виявляються в наявності в ній такої структури, якій притаманне породження на основі менш впорядкованого, менш складного, менш небезпечного для економічної безпеки держави субстрату більш впорядкованого, більш складного,

більш небезпечного для економічної безпеки структур із цілісним і відносно стійким режимом поведінки. Такий режим поведінки розвитку тіншової економіки отримав назву самоорганізації [4, с. 26].

Самоорганізація тіншової економіки є складним соціально-економічним феноменом. Домінуючим його проявом є логіко-історична метаморфоза форм тіншової економіки від неформальних утворень селянської економіки та домашніх домогосподарств із низьким рівнем суспільної самоорганізації до формування сучасних паразитарних елітних тінізаційних структур [1, с. 234–271; 5, с. 10–14] з високим рівнем самоорганізації із застосуванням сучасних систем менеджменту.

Таким чином, форма самоорганізації дисфункційної діяльності державного управління, неформальної економіки, яка має синергетичний характер і викликана гострим протистоянням, протистоянням з приводу управління економікою, виявляється у розвитку малої субкультури, яка протистоїть макроекономічним механізмам управління як ворожим і є так званою тіншовою економікою.

До кола об'єктів теорії тінізації економіки слід віднести, на наш погляд, дослідження управлінських дисфункцій, що виникають у зв'язку з виникненням та функціонуванням сучасних економічних протиріч соціальних інституцій, перш за все держави, які обумовлюють знаходження інших економічних суб'єктів поза режимом ефективної взаємодії з ними та їх впливом.

Синергетично зв'язана дисфункція соціального інституту в економічній сфері обумовлює посилення режиму неефективної взаємодії і впливу на суспільство, що означає втрату якості регулювання й контролю, наступними основними шляхами: 1) управлінська дисфункція соціальної інституції викликає соціально-економічну напругу та конфліктність з-за того, що інституція не здатна виконувати покладені неї функції; виникає дисфункційна структура діяльності соціальних інституцій; 2) втрата інституцією суспільної функції призводить до виникнення двох негативних ефектів – до переносу негативного ефекту від деформаційного стану інституції на дію об'єктів їх впливу та на виникнення компенсаційної заміни функції інституції, що втратила свої функції, на інші – тіншові, а звідси також негативні; 3) дисфункція соціальної інституції, що продовжується довгий термін часу, негативно впливає на систему цінностей, морально-етичний стан суспільства, його мотиваційну структуру, викликає деформацію всієї соціально-економічної інфраструктури; 4) дисфункція соціальних інституцій викликає зсув всієї соціально-економічної структури в бік її архаїзації, широкої появи перетворених, маргінальних економічних форм; 5) збитки від дисфункції соціальних інституцій особливо негативно впливають на діяльність системи правоохоронних органів, обумовлюють їх вторинну дисфункцію, переродження.

Дисфункція системи державного управління як об'єктів тіншової діяльності виявляється, перш за все, у втраті якості функцій управління. У зв'язку з цим дослідження функцій-

нальної структури державного управління є необхідною складовою визначення показників і індикаторів тіньової економіки.

Система функцій управління вже має розвинуту історію. Найбільш вагомий внесок в її розбудову зробили Ф. Тейлор, А. Файлоль, Г. Черч, Л. Гулик, Л. Урвік, Л. Джільберт, П. Керженцев, А. Гастев. Узагальнюючи досягнення теорії управління на сьогодні, слід зробити такий висновок: найбільш методологічно обґрунтованою класифікаційною ознакою функцій державного управління є їхня цільова спрямованість та характер виконуваних завдань [6, с. 208]. Відповідно до завдань функції державного управління можна класифікувати таким чином:

а) основні – це функції, що породжуються основними завданнями державного управління;

б) загальні функції виходять із загальних завдань управління і є типовими для всього управлінського процесу;

в) допоміжні, ресурсні або такі, що забезпечують, функції виходять із допоміжних завдань управління [6, с. 209].

До основних функцій державного управління відносяться: 1) програмно–політичні (підготовка документів державної політики концепцій, стратегій, програм тощо), що мають здійснюватися апаратом міністерства (функціональними департаментами); 2) політико–адміністративні, що забезпечують функціонування державного механізму та стабільність конституційно встановлених суспільних відносин; 3) економічні, що уособлюють господарсько–організаційну діяльність держави; 4) соціальні, які покликані реалізовувати державну соціальну політику; 5) гуманітарні – спрямовані на функціонування та розвиток духовно–інтелектуальної сфери (освіти, науки і культури).

До загальних функцій державного управління, що покликані забезпечити універсальні види діяльності суб'єктів управління, слід віднести: 1) функцію нормативного регулювання, що в межах виконавчої влади має реалізовуватись Кабінетом Міністрів України або міністром (затвердження інструкцій тощо); 2) нормопроектну (розробка законопроектів, проектів постанов Кабінету Міністрів України, проектів нормативно–правових актів міністерства), що має виконуватись апаратом міністерства (функціональними департаментами); 3) інформаційно–аналітичну (збір, аналіз, узагальнення інформації у відповідній сфері державної політики тощо), що має реалізовуватись насамперед апаратом міністерства (функціональними департаментами), а також окремими консультативно–дорадчими органами (зокрема, колегією міністерства); 4) управління підпорядкованими органами, підприємствами, установами, організаціями (вирішення установчих та кадрових питань, контроль, аудит, координація діяльності тощо), що має здійснюватись як міністерством безпосередньо (функціональними департаментами або визначеними міністром посадовими особами), так і через уповноважені урядові органи; 5) надання адміністративних послуг (видача дозволів, ліцензій, реєстраційних документів фізичним та юридичним особам), що має здійсню-

ватися урядовими органами. При можливості повноваження щодо надання адміністративних послуг мають передаватися (делегуватися) органам місцевого самоврядування та іншим чином наближатися до «споживача»); 6) контрольно–наглядову (здійснення контролю та нагляду за діяльністю суб'єктів у відповідному секторі державного управління, застосування заходів адміністративної відповідальності до правопорушників), що має здійснюватися відповідними урядовими органами; 7) розгляд скарг приватних осіб в адміністративному порядку, що має здійснюватись в межах урядового органу (з урахуванням їх територіальної організації); для розгляду скарг доцільно утворювати спеціальні апеляційні підрозділи; 8) внутрішнє адміністрування (управління персоналом, бухгалтерія тощо, спрямоване на організацію власної діяльності органу), доцільно відокремлювати в структурі органу в окремий підрозділ (секретаріат). Доповнити загальні функції державного управління слід ще такими функціями, як: стратегічний менеджмент, інформаційно–аналітична, прийняття управлінських рішень, функція організації, функція мотивації, контрольна функція.

Усі функції державного управління при своїй синергетичній дисфункції перетворюються на кумулятивні фактори тінізації, становлять дисфункційну структуру державного управління. Встановлення рівня втрати функції за допомогою застосування методів експертних оцінок, соціологічних опитувань тощо дозволяє зробити аналіз рівня небезпеки тінізаційних чинників та вибудовувати заходи щодо протидії їм.

Синергетична природа тіньових процесів суттєво репрезентована в системі розвитку історично і логічно форм тінізації, які формують пірамідальне утворення, в якій прояв будь–якої окремої форми підсилює (і в свою чергу є підсилений) дією інших існуючих форм. Окремі поверхи піраміди поділені за рівнем фундаментальності (первинності), тіньогенності по відношенню до дії інших форм. Окремі поверхи синергетичної тінізаційної піраміди (у порядку послідовності руху від більш фундаментальних історичних форм до менш фундаментальних, сучасних) можуть бути представлені в наступних основних формах: 1) селянська (неформальна) економіка; 2) архаїзована, гібридизована (синкретизована) економіка, економіка перетворених форм; 3) мобілізаційна економіка (економіка пріоритетів, тіньового неформального механізму прийняття рішень); 4) тіньова економіка початкового нагромадження капіталу; 5) економіка паразитарних тіньових утворень.

Перший найфундаментальніший поверх тінізаційної синергетичної структури вітчизняної економіки становить неформальна економіка селянського (традиційного) типу розвитку. Даний поверх тіньової структури представлений домашньою економікою, перш за все селянським господарством, що історично розвивається. Неформальна економіка є видом діяльності, що перебуває за межами інститутованих форм. До неї за сучасних умов слід віднести новітні метаморфози неформальної економіки, вихідною формою яких є селянське господарство.

До цього блоку неформальної економіки слід віднести, зокрема, малі економічні форми, в тому числі малий бізнес, який знаходиться на спрощеній системі оподаткування (платники єдиного податку) у сфері торгівлі, громадського харчування, будівництва, сфері послуг домашньої економіки та сільського господарства. Цей «сірий» сегмент тіньової економіки дуже чутливий до надлишкового адміністративного тиску і втручання держави та швидко набуває форми «чорного» сегмента своєї метаморфози при цьому.

Даний блок неформальної економіки також презентований малими формами наркоторгівлі, контрабанди, торгівлі людьми та нелегального їхнього трафіку через кордон, виготовлення та торгівлі зброєю, виготовлення фальшивих документів і грошових знаків, виготовлення і реалізації порнографічної продукції, рекету, проституції, сутенерства тощо.

«Сіро-чорний» симбіоз неформальної економіки легко пристосовується до змінних умов середовища її існування, перекидаючи свої ресурси в одну з можливих ефективних форм метаморфози, домінуючої за конкретно історичних умов. Новітні часи квазіринкових трансформацій до суперечностей вказаної моделі неформальної економіки додали суперечності її сітьової організації, яка є своєрідним проявом суперечностей між індустріальними вузловими (елітними) зонами і позавузловими здебільшого неформальними утвореннями.

Другий блок неформальної економіки представлений тіньовою економікою як девіантною діяльністю, що здійснюється за межами вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики (реєстрації і ліцензування, оподаткування, подання звітності, виконання вимог щодо регламентації господарської діяльності, інституційних вимог до бюджетного процесу тощо). При цьому неформальна (тіньова) економіка перебуває не поза інституційним середовищем, а всередині його, як секторне тіньове утворення. Останні створюють власні субсистеми позалегалічних правил, які виступають як функціональні двійники заперечуваних легальних норм. Ігнорування формалізованих інститутів тягне за собою встановлення квазінормативних (квазіконтрактних, на думку С.Ю. Барсукової) нелегальних відносин з легальними або нелегальними партнерами. Класичним прикладом цих двох варіантів неформальної економіки є зв'язки підприємців з корумпованими чиновниками та криміналітетом. Самі намагання встановлення регулярних відносин із силовими партнерами легального і нелегального спрямування, що становлять неформальну систему управління, здійснюються в першому випадку за допомогою корупції, в другому – за допомогою кримінальної «унії» – нелегального контрактного права. Створення неформальної системи нормативного забезпечення підприємництва слід розглядати як формування альтернативного інституційного його середовища з метою використання можливостей подальшого залучення альтернативних організаційних, податкових, фінансових тощо ресурсів, а також трансакційних витрат порівняно з тими, які використовуються у межах офі-

ційної економіки. Цей блок становить неформальну економіку у широкому розумінні цього слова, яке практично зливається з поняттям «тіньова діяльність».

Другий поверх представлений неформальною економікою, яка під тиском капіталістичної модернізації поглиблює та посилює небезпеку тінізації, перетворюється у більш архаїзований, більш традиційно-нетранспарентний простір.

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, посилення економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя. Це пов'язано хоча б з тим, що посилення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А.В. Чаянов підкреслював той факт, що сімейне трудове господарство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при поверховому погляді [1, с. 206].

Таким чином, у залежних, некапіталістичних країнах – в соціально-економічному просторі, що виділився з традиційних засад розвитку під впливом капіталістичного тиску розвинутих країн, розвиваються не стільки власне капіталістичні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. В цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні форми. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні цього укладу.

Іншим поверхом синергетичної тіньової структури є так звана «мобілізаційна економіка». Так, для радянського соціалізму характерним є висунення як елітної складової економіки військово-промислового комплексу, постійне використання військових по суті методів та інституцій для мобілізації матеріальних і людських ресурсів. Така економіка під впливом елітної складової отримала назву «мобілізаційної». Конкретна форма функціонування і відтворення такої системи виявляється у постійному зароджуванні та відновленні ситуації дефіциту, який, своєю чергою, активно продукував вихід господарської діяльності за межі правового поля. В 70–80-х роках економісти інтенсивно застосовували поняття «дефіцитна економіка» до аналізу економічної структури соціалізму, яке вказувало на те, що дефіцитність є си-

стемоутворюючою ознакою, яка визначає дію економічних агентів і формує характер інституцій.

Хоча наявність розвинутого військово-промислового потенціалу є однією зі складових «комплексної національної сили» і рівня національної безпеки, слід розцінювати структуру радянської економіки на чолі із визначеним вище елітним сектором як причину вкрай деформованого розвитку, який обумовив суттєві прояви тіньової економіки.

Деформація структури економіки соціалізму і її дефіцитність є продуктом тих же механізмів розвитку елітного сектора, які дозволяли цій економіці певний час виживати й розвиватися – міністерській системі управління та системі пріоритетів.

Виробничі міністерства, які становили основу управління економікою, є адміністративними структурами, що частіше мали союзний статус і функцією яких було управління галузю. В політико-економічному аспекті міністерства виступали як протофеодальні, традиційні управлінські структури, які мали високий рівень самозабезпечення та економічної автаркії, а отже – тіньової діяльності. В умовах розвитку дефіцитної економіки міністерства здійснювали дедалі більший тиск на вищі органи державної влади та управління, перетворивши процес розробки плану на суттєву частину «сірої» (неформальної) економіки – свого роду торг.

Як тільки ті чи інші міністерства, що входили до структури ВПК, який швидко розростався, набували значного впливу і ставали частиною структури елітної економіки, вони отримували потужні важелі тиску на владу щодо розширеного відтворення свого становища, яке давало їм елітні переваги. Система міністерств, що виступала як необхідний атрибут мобілізаційної економіки, забезпечення елітного зростання ВПК в умовах дефіциту, слугувала як один із головних факторів закритості, гальмування руху інформації, прийняття управлінських рішень поза контролем суспільством та державою.

Іншим фактором, що призвів до макроекономічних деформацій і розвитку тіньової економіки, була система пріоритетів, яка є необхідним атрибутом мобілізаційної економіки, існування елітного сегменту в усіх його проявах і модифікаціях. Система пріоритетів елітної структури є своєрідною формою прояву та забезпечення міжсекторного розриву в економіці, яка отримує відображення та посилення у механізмах її функціонування – у розвитку державного управління економікою в протообщинних структурах [1, с. 382–383].

Одним із базових явищ, що визначає сучасний розвиток вітчизняних соціально-економічних протиріч, накопичення їх тінizationsного потенціалу, є процес початкового нагромадження капіталу.

Початкове нагромадження капіталу (ПНК) – це масштабний історичний процес перебудови суспільного організму, змістом якого є перерозподіл власності – позбавлення власності безпосереднього виробника (перш за все, селянина), перетворення його в найманого робітника, узурпація суспільних засобів виробництва, інших суспільних елементів національного багатства вузькою групою нових суб'єктів

власності, перетворення ними цих засобів на капітал; відбувається, як правило, у переважно тіньових, позаправових, силових, у тому числі кримінальних, формах, передуючи встановленню капіталістичного способу виробництва.

Безпосередніми соціально-економічними засобами сучасного вітчизняного початкового нагромадження капіталу виступають роздержавлення державної власності і приватизація, так звана «шокова терапія» – масштабне запровадження квазіліберальних моделей ринкового розвитку, широке використання розподільчих засобів перерозподілу власності, в тому числі інфляційного зростання, фінансово-кредитних, бюджетних, цінкових ножиць, контрабанди, використання квазіринкових інструментів – бартерних схем, фінансових пірамід тощо. Важливими засобами забезпечення ПНК є соціально-економічні конфлікти, громадянські, міжнаціональні, міжконфесійні війни, які прискорюють процеси перерозподілу власності і поляризації суспільства.

Змістом процесів ПНК є перерозподіл власності, який у цей період набуває перманентного віртуального характеру.

Стан відносин власності в країні, як відомо, відіграє фундаментальну роль у процесах модернізації. При цьому слід звернути увагу на ту обставину, що трансформаційний процес у системі власності в Україні не обмежується відносинами привласнення – приватизація захопила в основному лише цей аспект відносин, а й поєднує у собі елементи володіння та використання людиною різних цінностей (не лише матеріальних, а й духовних). Гібридизація (змішування) влади в економічній структурі нашого суспільства, нероздільність власності та влади за домінування останньої [7, с. 115] є іманентно притаманним нашому суспільству процесом, базовим як для розуміння самих функцій процесу приватизації в Україні, способу поєднання робочої сили та засобів виробництва, так і еволюції соціальної структури суспільства, характеру використання й споживання створеного у процесі виробництва продукту, особливостей його обміну та розподілу і, що не менш важливо, характеру управління економічним процесом.

У зв'язку з цією своєрідністю процесу трансформації Україна дедалі більше втягується в процес перманентного (віртуального) перерозподілу власності. Особливістю його є те, що такий перерозподіл пов'язаний, з одного боку, з персоніфікацією власника, з іншого – не пов'язаний 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 діють фактично у протилежних напрямках». На базі цих механізмів сформована багатоканальна система тінizationsції української економіки, її корумпованості та олігархізації [7, с. 129, 131]. Віртуалізація відносин власності як атрибут елітної економіки є неодмінним продуктом протиріч модернізації традиційного суспільства. Так, загалом спосіб «реприватизації», який було запроваджено у 2005 році, є лише однією з форм

віртуалізації власності та модифікацією механізму її тіньового перерозподілу [8, с. 3; 9, с. 6].

Логіка розвитку приватизаційних процесів, формування структури власності в Україні була спрямована на монополізацію зосередження важелів економічної влади в руках вузького кола чиновників—олігархів та кримінальної буржуазії.

Згідно із закономірностями гібридизації влади в умовах консервативного, периферійного, селянського суспільства України, на відміну навіть від Росії, де внаслідок реформ був сформований специфічний союз влади і олігархів, в Україні значною мірою сам носій функцій влади — чиновник — став власником—підприємцем. А. Кінах таким чином звертає увагу на цю закономірність вітчизняної гібридизації влади: «У нас дуже небезпечний стан, коли влада формує капітал, який визначає високий рівень тіньової економіки, корупції та дуже серйозної деформації у відносинах держави й суспільства...» [10, с. 2].

Визначальною тінізаційною структурою, яка становить наступний послідовний поверх цільової економіки, є паразитарна елітна економіка [1, с. 234–271].

Так, особливістю сучасних процесів модернізації вітчизняної економіки є, з одного боку, кризовий стан більшої частини промисловості, сільського господарства, транспорту, деформація громадських, політичних та державних структур, а з іншого — швидкий розвиток передовсім певних сегментів фінансового ринку, які сконцентрували в собі значну масу доходів народного господарства та важелі влади. Поєднання двох провідних тінізаційних факторів трансформаційних процесів у вітчизняних умовах — утворення глибокого міжсекторного розламу та гібридизація влади обумовили виникнення особливої соціально—економічної сфери — елітної економіки.

Сучасна елітна економіка України, яка синергетично набула паразитарного характеру, — це сфера господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, протекційно—корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Елітна економіка — це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна економіка утворює відповідно до своїх потреб і тіньову політичну, соціально—економічну інфраструктуру, яка обумовлює потужний синергетичний ефект щодо тіньового режиму функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Паразитарність сучасного елітного сектору виявляється в багатьох видах його прояву: одним з них (але далеко не основним) є гедонізм правлячої еліти, її потужне тяжіння до надмірного, необмеженого паразитарного особистого споживання. Головним же видом паразитарності елітного сектору є паразитарне заміщення ним потенційно позитивної будівничої функції цього сектору — забезпечення модерніза-

ції економіки при збереженні високого рівня солідарної підтримки її з боку широких верств населення, обмеження соціальної диференціації у суспільстві — паразитарною функцією послаблення, руйнації та тіньового перерозподілу на свою користь ресурсів суспільства, тим самим збільшення нерівномірності та синергетичного стискання розвитку окремих верств, прошарків, суб'єктів суспільних відносин.

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитичного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь.

Усі перелічені форми самоорганізації тіньової економіки, які знаходяться у складі механізмів синергізму, представлені в сучасній її структурі, однак роль окремих форм як визначальних, провідних, локомативно—тінізуючих на даний час відрізняється тим, що знаходиться під тінізуючим впливом паразитарної елітної економіки. В той же час ця провідна форма отримує потужний синергетичний вплив від історично вихідних, архаїчних, які утворюють спільний, потужний синергетичний вплив на тіньові процеси. З іншого боку, існує й інший — зворотний синергетично зв'язок — від сучасної визначальної паразитарної форми до селянської (неформальної) економіки, збільшуючи тіньовий та тінізуючий потенціал останньої.

Висновки

Таким чином, тіньова економіка являє собою синергетично зв'язане явище господарювання асоціальної природи, форму кризи державного управління, його системну дисфункцію, яка обумовлена і, свою чергою, обумовлює нерівномірність (що склалася об'єктивно або під впливом протекційно—корупційної діяльності) доступу до адміністративного ресурсу і через нього нерівномірний тіньовий доступ до інших економічних ресурсів, системний тіньовий перерозподіл влади і власності.

Синергетичні властивості тіньової економіки як системи виявляються в наявності в ній такої структури, якій притаманне породження на основі менш впорядкованого, менш складного, менш небезпечного для економічної безпеки держави субстрату більш впорядкованого, більш складного, більш небезпечного для економічної безпеки структур з цілісним і відносно стійким режимом поведінки. Такий режим поведінки розвитку тіньової економіки отримав назву самоорганізації.

Самоорганізація тіньової економіки є складним соціально—економічним феноменом. Домінуючим його проявом є логіко—історична метаморфоза форм тіньової економіки від неформальних утворень селянської економіки та домашніх домогосподарств з низьким рівнем суспільної самоорганізації до формування сучасних паразитарних елітних тінізаційних структур із високим рівнем самоорганізації із застосуванням сучасних систем менеджменту.

Усі перелічені форми самоорганізації тіньової економіки, які знаходяться у складі механізмів синергізму, представлені у сучасній її структурі, однак роль окремих форм як визна-

чальних, провідних, локомотивно–тінізуючих на даний час відрізняється тим, що знаходиться під тінізуючим впливом паразитарної елітної економіки. У той же час ця провідна форма отримує потужний синергетичний вплив від історично вихідних, архаїчних, які утворюють спільний, потужний синергетичний вплив на тіньові процеси.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор. – 614 с.
2. Предборський В.А. Тіньова економіка як фактор нерівномірності економічного розвитку / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.–досл. ін–ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2011. – Вип. 6. – С. 13–18.
3. Предборський В.А. Перерозподіл власності та влади як функція тіньової економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.–досл. ін–ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2012. – Вип. 1. – С. 3–6.

4. Свідзінський А.В. Синергетична концепція культури / А.В. Свідзінський. – Луцьк: ВАТ «Волинська обласна друкарня», 2009. – 696 с.
5. Предборський В.А. Тінізаційні властивості елітної структури українського суспільства / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.–досл. ін–ту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2012. – Вип. 6. – С. 10–14.
6. Малиновський В.Я. Державне управління / В.Я. Малиновський. – К.: Атіка, 2003. – 576 с.
7. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
8. Мостова Ю. Від кого – щит? // Для кого – меч? / Ю. Мостова // Дзеркало тижня. – 2005 (18 черв.). – С. 3.
9. Яценко Н. Олександр Пасхавер: «Корупційне суспільство має шанс стати багатим. Суспільство, в якому порушуються права власності, не стане багатим ніколи» / Н. Яценко // Дзеркало тижня. – 2005 (4 черв.). – С. 6.
10. Соболев Є. Анатолій Кінах: У влади є шанси виграти вибори / Є. Соболев // Дзеркало тижня. – 2003 (21 черв.). – С. 2.

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
М.В. СОКОЛОВ,
студент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Державно–приватне партнерство у світі та його використання в Україні

У статті висвітлюється становлення та розвиток інституту державно–приватного партнерства в Україні, його основні компоненти; світовий досвід поширення різних форм державно–приватного партнерства; виокремлюються проблеми та обґрунтовуються пропозиції щодо підвищення його ролі в активізації інвестиційної діяльності у вітчизняній економіці.

Ключові слова: державно–приватне партнерство, інвестиційна діяльність, ризики, інфраструктурні проекти, концесія, соціально–економічний розвиток.

В статье рассматривается становление и развитие института государственно–частного партнерства в Украине, его основные компоненты; мировой опыт распространения разных форм государственно–частного партнерства; выделяются проблемы и обосновываются предложения по повышению его роли в активизации инвестиционной деятельности в отечественной экономике.

Ключевые слова: государственно–частное партнерство, инвестиционная деятельность, риски, инфраструктурные проекты, концессия, социально–экономическое развитие.

The article highlights the formation and development of the institute of public–private partnership in Ukraine, its main components, the global experience of different forms of public–private partnership, singles out the problem and

justified proposals to increase its role in investment activity in the domestic economy.

Keywords: public–private partnerships, investment, risk, infrastructure projects, concession, socio–economic development.

Постановка проблеми. Інститут державно–приватного партнерства (далі – ДПП) виступає важливим інструментом активізації інвестиційної діяльності, розбудови інфраструктурних об'єктів, підвищення ефективності управління державної власності на основі зміцнення довіри між державою і приватним інвестором. Рівень розвитку цього інституту є відображенням довіри між підприємницькими структурами та органами державної влади всіх рівнів. У тих країнах, де ці відносини набули достатньої зрілості, ефективність і результативність такої взаємодії є достатньо стійкою та високою. В нашій країні розвиток ДПП знаходиться у стані формування. Виявлення найбільш перспективних і продуктивних його форм в Україні, за яких забезпечується баланс інтересів держави та приватного інвестора, є необхідним, що визначає актуальність даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ДПП привертають увагу все більшого кола науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, які акцентують увагу на розподілі та управлінні ризиками при реалізації проектів на заса-

дах ДПП (О. Длугопольський [2], Н. Дутко [3], І. Богдан [1]). О. Москаленко досліджує форми ДПП у галузях високих технологій і виокремлює можливості їхнього впровадження в Україні [6]. Т. Єфименко, Є. Черевиков, К. Павлюк висвітлюють роль інституту ДПП у забезпеченні інституційної трансформації на основі сприяння суспільному діалогу та розвитку громадянського суспільства [5]. Незважаючи на значне висвітлення питань ДПП, багато аспектів не знайшли свого висвітлення, а деякі носять постановочний характер. Це пов'язано зі змінами, що відбуваються у вітчизняному інституційному середовищі, та динамізмом глобалізаційних економічних суперечностей.

Мета статті – дослідити стан розвитку інституту ДПП в Україні та запропонувати заходи щодо підвищення його дієвості в управлінні інвестиційними проектами, враховуючи світовий досвід.

Виклад основного матеріалу. Державно–приватне партнерство є ефективним інструментом соціально–економічного розвитку країни, засобом залучення приватних коштів у інвестиційні проекти. Широке запровадження в Україні ДПП передбачено Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності та реалізацією національних проектів.

Сутність ДПП полягає у співробітництві між державою та приватним сектором (Public–private Partnership – PPP). За кордоном під державно–приватним партнерством розуміють широке коло бізнес–моделей і відносин. Цей термін застосовується при використанні ресурсів приватного інвестора для задоволення суспільних потреб, у тому числі і в науковій сфері.

У теорії суспільного вибору Дж. Бьюкенена ДПП за сутнісними та функціональними ознаками є одночасно інститутом і економічним, і політичним. Політичні та економічні складові виступають як передумови, що взаємодіють одна з одною і постійно переходять одна в іншу. Інститут ДПП є політичним методом втручання держави в ринкову економіку з позицій її стимулювання, активізації інноваційно–інвестиційних процесів.

ДПП доцільно розглядати на двох рівнях економіки. Відповідно до поведінкового аспекту партнерство держави та приватного сектору на макrorівні слід розглядати як інститут стратегічної взаємодії з метою розв'язання суспільно значущих завдань для забезпечення конкурентоспроможного соціально–економічного розвитку країни. На мікрорівні

стратегічна взаємодія держави та приватного сектору виявляється у процесі реалізації конкретних інвестиційних проектів в реальному секторі економіки [5, с. 40–41].

Згідно із Законом України державно–приватне партнерство визначається як співробітництво між органами державної влади, місцевого самоврядування та суб'єктами підприємницької діяльності за винятком державних та комунальних підприємств, що здійснюється на основі договору [7, ст. 1].

Державно–приватному партнерству притаманні такі ознаки:

- довготривалість відносин (від 7 до 30 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків при здійсненні державно–приватного партнерства;
- заборона переходу до приватного партнера права власності на об'єкт державно–приватного партнерства протягом усього строку здійснення такого партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства з джерел, не заборонених законодавством.

Такий підхід до розуміння ДПП у цілому відповідає загальноновизначаним вимогам, зокрема принципам, сформульованим Європейською Комісією у Зеленій книзі: тривалий термін реалізації проекту; співробітництво між державним і приватним партнерами на всіх етапах його реалізації; співфінансування проекту; розподіл відповідальності і ризиків [2, с. 77].

Метою ДПП є забезпечення вищої ефективності реалізації проекту, ніж у разі його здійснення лише державою.

Відмінною особливістю ДПП є те, що воно базується на спільній зацікавленості партнерів у ефективній реалізації інвестиційного проекту, ґрунтуючись на угоді про розподіл завдань та ризиків. Отже, ДПП забезпечує реалізацію інтересів обох партнерів (рис. 1).

Основними причинами поширення ДПП у світовій практиці є:

- невідповідність ринкової інфраструктури та екологічних умов зростаючим потребам економіки та суспільства;
- обмеженість можливостей фінансування, зокрема інвестиційних проектів в об'єкти інфраструктури [5, с. 37].

Договори в рамках здійснення ДПП згідно з чинним законодавством України можуть укладатися у формах: концесії; про спільну діяльність; про розподіл продукції та інші.

Найпоширенішою формою ДПП у світі є концесійні договори. Перевагою концесії є те, що приватний партнер зацікавлений в ефективному функціонуванні підприємства і здійсненні інвестицій, а держава – в тому, що завдяки концесії вирішуються соціально–економічні проблеми. Окрім того, право власності на здане в концесію майно залиша-

Таблиця 1. Переваги державно–приватного партнерства

Для держави	Для приватного бізнесу
Активізація інвестиційної діяльності	Залучення бюджетних коштів до проекту
Ефективне управління майном	Доступ до раніше закритих сфер економіки (наприклад, житлово–комунальне господарство)
Економія бюджетних коштів	Розширення можливостей отримання пільгових кредитів під державні гарантії
Підвищення ефективності інфраструктури	Поліпшення роботи з державними дозвільними органами
Збереження та створення робочих місць	Підвищення статусу проекту завдяки участі держави як партнера
Оптимізація розподілу ризиків	
Рівний діалог між владою та бізнесом	

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ється у держави, а створений концесіонером (приватним інвестором) об'єкт після завершення контракту (25–50 років) переходить у державну власність. У рамках концесії здійснюються довгострокові інвестиційні програми зі створення автомагістралей, телекомунікацій, водогонів тощо.

ДПП може застосовуватися у всіх видах господарської діяльності, за виключенням тих, які відповідно до закону можуть здійснюватися виключно державними підприємствами, установами, організаціями. Зазначимо, що у різних країнах існує широкий спектр форм співпраці у рамках ДПП. Проте на практиці частіше застосовується вужчий підхід, коли ДПП розглядається як рівноправне взаємовигідне співробітництво між державою і приватним бізнесом у процесі розбудови інфраструктури та надання публічних послуг за умови розподілу ризиків і відповідальності. Тобто держава свідомо обмежує кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використовувати державні ресурси та спрямовувати їх на вирішення найгостріших проблем.

У країнах Європи механізм ДПП найчастіше використовується для створення й обслуговування інфраструктурних об'єктів. На першому місці посідають об'єкти охорони здоров'я, на другому – освіти, на третьому – автошляхи.

Так, у Великій Британії більшість проектів на засадах ДПП реалізуються у медицині, освіті, транспортному секторі, сфері переробки відходів та в секторі житлово-соціального найму. Більшість з них здійснюється органами місцевої влади.

У Канаді значна кількість проектів ДПП виконується в таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, енергетика, транспорт, захист довкілля, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти.

Однією з особливостей партнерства у Франції є забезпечення балансу між державними великими і малими проектами, які впроваджує місцева влада. Країна має велику практику ДПП у сфері інфраструктури, зокрема спорудження медичних закладів, побудова швидкісних автомагістралей та оновлення мережі водопостачання.

У США проекти ДПП реалізуються переважно в об'єкти природоохоронної діяльності, життєзабезпечення сільських населених пунктів. У Греції, Іспанії, Португалії, Ірландії, Нідерландах проекти ДПП охоплюють переважно транспортну інфраструктуру та житлово-комунальне господарство на основі договорів концесії [1, с. 59; 3, с. 2–3].

Досвід використання механізму державно-приватного партнерства свідчить, по-перше, що він є одним із найбільш перспективних та ефективних інструментів регіонального економічного і соціального розвитку, по-друге, воно є результативним у середовищі зі стабільною політикою. Дуже важливо, щоб держава чітко знала і визначала те, що вона хоче.

Враховуючи світовий досвід і обмежені фінансові можливості української держави для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП, принаймні на початковому етапі, доцільно зосередитися на реалізації проектів такої співпраці у кількох сферах виключно на договірних засадах із подальшим їх розширенням по мірі зростання зрілості партнерів до такого співробітництва.

В Україні протягом тривалого часу формувалися правові засади для розвитку окремих форм ДПП. Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, закони України, серед яких: «Про державно-приватне партнерство», «Про угоди про розподіл продукції», «Про концесії», «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг», «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності».

Окремі питання розвитку ДПП регулюються нормативними документами Кабінету Міністрів України, центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють утворення та функціонування ДПП.

Таблиця 2. Розвиток нормативно-правової бази державно-приватного партнерства прямої дії в Україні

Закони України	Зміст
Про концесії від 16.07.99 №997–XIV	Визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах)
Про угоди про розподіл продукції від 14.09.99 №1039–XIV	Регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони
Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг від 14.12.99 №891–VI	Визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії
Про державно-приватне партнерство від 01.07.2010 №2404–VI	Визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів суб'єктів цих договорів
Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо- і теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності від 21.10.2010 №2624–VI	Передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора

Відзначимо, що нормативно-правова база регулювання ДПП в Україні є складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реалізованого інвестиційного проекту ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Так, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному інвесторові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від відповідних державних структур необхідних гарантій щодо виконання ними своїх зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки. Дане положення зводить на нівець базову сутність ДПП.

Зокрема, на сьогодні в Україні немає прикладів успішної реалізації ДПП у будівництві автомобільних доріг. У 1998 році згідно з Указом Президента України «Про концесію на будівництво та експлуатацію нової автомобільних доріг: Львів – Краковець» від 04.07.98 №739/98 було оформлено відповідний договір-концесію. Проте внаслідок фактичного невиконання державою умов концесійного договору він у судовому порядку був розірваний. Аналогічна участь спіткала договір-концесію на будівництво автомобільної дороги Львів – Броди.

Водночас потенційні можливості для запровадження концесійних проектів ДПП у сфері автомобільних доріг є значними. За даними Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами, є реальні перспективи побудови великої кільцевої дороги в м. Києві на засадах ДПП. Згідно з проектом її довжина становитиме 213 км, з них 148 км буде побудовано з нуля. Визначено переможця міжнародного тендеру на право реалізації цього проекту. Його загальна вартість оцінюється у \$1,5–2 млрд. Частина кільцевої дороги використовуватиметься на платній основі [4].

Великий потенціал для розвитку різних форм ДПП має енергетична галузь. Так, 12.09.2013 ТОВ «Надра Юзівська» і голландсько-британська нафтогазова компанія Shell підписали газову угоду про спільну діяльність у видобутку вуглеводнів у межах Юзівської ділянки. Згідно з договором на першому етапі Shell вкладе у розвідку близько \$500 млн., а в цілому інвестування в промислову розробку і створення комунікацій на Юзівському родовищі оцінюється приблизно у \$10 млрд. За прогнозами фахівців, надходження газу очікується наприкінці 2014 року. За угодою буде пробурено 15 розвідувальних свердловин. Після цього можна буде сказати про точний обсяг видобутку газу на цій ділянці. За оптимістичним сценарієм він має становитиме 20 млрд. куб. м, за песимістичними – не менше 7–8 млрд. куб. м на рік [4].

Ведеться робота щодо запровадження окремих форм ДПП і в інших сферах економіки, зокрема житлово-кому-

нальному господарстві. Потреби підприємств ЖКГ в інвестиціях сягають сотень мільярдів гривень для модернізації житлового фонду, підвищення його енергоефективності, розвитку житлово-комунальної інфраструктури тощо.

У цілому оцінити нинішній стан розвитку різних форм ДПП в Україні складно, оскільки відсутня офіційна систематизована інформація. Можна лише констатувати, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, оскільки немає прикладів реалізації успішних інвестиційних проектів на засадах ДПП. У більшості випадків це пояснюється низьким рівнем довіри приватних інвесторів до державних структур, які виступають як партнери у проектах, тобто обидва партнери з певним острахом та недовірою ставляться один до одного. В цьому немає нічого дивного, бо політична складова є досить не певною, а інституційне середовище слабо визначеним і неапробованим унаслідок високого рівня корумпованості суспільства.

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних коштів у стратегічно важливі для країни сфери можливий лише за умови забезпечення балансу інтересів держави і приватного інвестора. В цьому контексті має бути забезпечено:

- безпеку інвестування коштів в об'єкти державної власності;
- гарантії виконання фінансових зобов'язань держави щодо проектів ДПП на весь термін їхньої реалізації;
- інтереси приватного інвестора у системі правосуддя, зокрема можливість вимагати від держави виконання власних зобов'язань та компенсації понесених втрат у разі їх недотримання за обсягом і строками;
- суспільний контроль за результативністю проектів на засадах ДПП – від техніко-економічного обґрунтування до отриманого економічного та соціального ефекту упродовж усього періоду його реалізації.

Висновки

Таким чином, державно-приватне партнерство виступає важливою інституційною формою формування довіри між підприємницьким сектором та державою, засобом підвищення ефективності управління державною власністю, інструментом залучення приватних інвестицій, впровадження інновацій, активізації інвестиційної діяльності, незамінним чинником розвитку інфраструктури. При цьому ДПП не повинно перетворитися в симбіоз корумпованої бюрократії і олігархічного бізнесу. Імперативом є – гарантування прозорих, рівних і конкурентних умов доступу приватних інвесторів до всіх видів державних інструментів: закупівель, субсидування, отримання ліцензії тощо.

Список використаних джерел

1. Богдан І.В. Роль іноземних інвестицій у розвитку державно-приватного партнерства / І.В. Богдан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – 10. – С. 57–64.

2. Длугопольський О. «Державний сектор» Versus «приватний сектор»: синергія ефективності через державно-приватне партнерство // Світ фінансів. – 2010. – №1. – С. 74–93.

3. Дутко Н.Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н.Г. Дутко // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/1Odngdpv.pdf>

4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk>

5. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / [Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та

ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І. Єфименко; НАН України, ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 372 с.

6. Москаленко О.М. Соціально-економічні результати технологічного державно-приватного партнерства у світі та проблеми його використання в Україні / О.М. Москаленко // Економічна теорія. – 2011. – №4. – С. 15–25.

7. Про державно-приватне партнерство: Закон України 01.07.2010 №2404-VI (із змін. і доповн.) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

УДК: 336.1

О.О. ЧЕЧУЛІНА,
к.е.н., доцент, директор Департаменту гармонізації державного внутрішнього фінансового контролю
Державної фінансової інспекції України

Сучасні проблеми застосування внутрішнього державного фінансового контролю і аудиту в Україні

У статті розглянуто причини необхідності запровадження державного внутрішнього фінансового контролю й аудиту. Визначено основні проблеми розвитку державного внутрішнього фінансового контролю й аудиту. Запропоновано напрями реформування державного внутрішнього фінансового контролю й аудиту в Україні.

Ключові слова: фінансові правопорушення, бюджетні кошти, державний зовнішній фінансовий контроль, державний внутрішній фінансовий контроль, внутрішній аудит, фінансово-бюджетна дисципліна.

В статье рассмотрены причины необходимости введения государственного внутреннего финансового контроля и аудита. Определены основные проблемы развития государственного внутреннего финансового контроля и аудита. Предложены направления реформирования государственного внутреннего финансового контроля и аудита в Украине.

Ключевые слова: финансовые правонарушения, бюджетные средства, государственный внешний финансовый контроль, государственный внутренний финансовый контроль, внутренний аудит, финансово-бюджетная дисциплина.

The reasons for the need to introduce the public internal financial control and audit were considered. The main problems of public internal financial control and audit were determined. Directions reform of public internal financial control and audit in Ukraine were proposed.

Keywords: financial offenses, budget funds, public external financial control, public internal financial control, internal audit, fiscal discipline.

Постановка проблеми. На сьогодні регулююча і каральна функції зовнішнього державного фінансового контролю ма-

ють поступитися місцем внутрішньому контролю – якості та ефективності, – налагодженим у кожній установі і підприємстві. Для будь-якого керівника ефективна система внутрішнього контролю – це своєрідна гарантія безпеки. Тобто кожен керівник повинен бути зацікавлений у її наявності. Вміле та ефективне використання керівником інструментів контролю в змозі попередити значну частину фінансових порушень та в якомусь сенсі гарантувати йому впевненість у правильності своїх управлінських дій перед зовнішніми контролюючими органами. Оскільки результати контрольних заходів останніх, як правило, мають фіскальний характер і констатують не лише невміле господарювання на об'єкті контролю, а мають негативні адміністративні, а подекуди і кримінальні наслідки все більшої уваги потребує дослідження передумов та суперечностей реалізації внутрішнього фінансового контролю і аудиту. Вищезазначене зумовлює актуальність статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значну увагу теоретичним основам державного фінансового контролю і аудиту та його фінансово-економічним наслідкам приділяють у своїх наукових роботах такі українські вчені, як П.П. Андреев, Ф.Ф. Бутинець, І. В. Ващенко, І.О.Лютій, О.А. Петрик, В.К. Симоненко, Ю.Л. Субботович та інші.

У той же час в Україні недостатньо досліджені питання, що стосуються проблем використання методів та інструментів державного внутрішнього фінансового контролю і аудиту, особливостей його застосування і розвитку в умовах трансформації національної фінансової системи.

Метою статті є аналіз проблем та суперечностей розвитку державного внутрішнього фінансового контролю і аудиту в Україні.

Виклад основного матеріалу. За вимогами вітчизняного законодавства, і не лише бюджетного (а й адміністративного

та кримінального), саме керівники державних органів несуть відповідальність за порушення законодавства, у зокрема і за систему внутрішнього контролю як безпосередньо в установі, так за її створення і дієвість у підвідомчих установах.

Керівник не може передати іншому свої повноваження (права та обов'язки) і відповідальність, визначені законодавством. Однак він не лише може, а й зобов'язаний здійснити комплекс певних організаційних заходів щодо забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети [1, с. 44].

Яким чином? Розкласти діяльність на функції, процеси та операції. Враховуючи те, що бюджетний процес складається із відповідних стадій, зробити це можна. І найголовніше – накласти на це організаційну структуру із розподілом повноважень та відповідальності між працівниками.

Як правило, порушення встановлюються по операціях/процесах, які виконуються конкретними працівниками, в посадових інструкціях яких має бути закріплена відповідальність за це [2, с. 18].

Інакше винною особою залишається керівник! На превеликий жаль, в актах ревізій та аудиторських звітах здебільшого винними особами визначаються керівники. Причина цього явища передусім полягає у формальному підході до розробки Положень про структурні підрозділи та посадових інструкцій, у яких незалежно від виконання різноманітної роботи, закріплюються однакові повноваження і відповідальність або взагалі їх відсутність.

Внутрішній контроль є справою кожного, а ролі та відповідальність персоналу мають бути чітко визначені, формалізовані та ефективно доведені до кожного працівника [3, с. 102].

При цьому внутрішній контроль – це не стала разова подія, а постійний управлінський процес, який охоплює всі операції кожної структурної одиниці організації, які можуть переглядатися як у зв'язку зі змінами законодавства, так і внаслідок виникнення необхідності удосконалення та реформування структури розподілу повноважень.

Динаміка зростання порушень, що виявляються зовнішніми контролюючими органами, свідчить про те, що внутрішній аудит в державних органах не виконує своєї функції – інструменту керівника із налагодження ефективної системи внутрішнього контролю та запобігання фінансовим правопорушенням.

Сьогодні, аналізуючи результати двох років діяльності підрозділів внутрішнього аудиту в державних органах, вже можна не лише сформулювати основні проблемні питання на шляху становлення цієї діяльності, а й умовно поділити на дві основні групи.

Перша – це, так би мовити, організаційні проблеми, тобто ті, розв'язання яких перебуває у площині відповідальності керівників (такі проблеми пов'язані із чисельністю, статусом підрозділів внутрішнього аудиту, його організаційними та функціональними повноваженнями тощо).

Наявність таких проблем, як правило, характеризує рівень усвідомлення керівником сутності внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, їх ролі у процесі ефективного управління.

Інша група – функціональні проблеми в діяльності підрозділів внутрішнього аудиту. Такі проблеми насамперед є наслідком недостатньої кваліфікації внутрішніх аудиторів. І полягають вони в недоліках планування, нерозумінні методології аудиту та методів його організації і проведення, незастосуванні процедури відстеження/моніторингу результатів впровадження аудиторських рекомендацій тощо.

Зрозуміло, що розв'язання такого роду проблем цілком залежатиме лише від самого внутрішнього аудитора.

Отже, що сьогодні заважає ефективному становленню та повноті реалізації функції внутрішнього аудиту в державних органах?

1. Невизначеність на законодавчому рівні чітких нормативів розрахунку чисельності служб внутрішнього аудиту, призводить до того, що в окремих державних органах визначена штатна чисельність таких служб не в змозі забезпечити її реалізацію [4, с. 53].

Говорячи про структуру і чисельність служб внутрішнього аудиту, слід відмітити, що не існує єдиного, уніфікованого підходу до організації такої служби. У кожному конкретному випадку структура і чисельність служби внутрішнього аудиту визначається індивідуально, з урахуванням специфіки діяльності та різноманітних факторів.

Перший з яких – це ті задачі (обов'язки та повноваження), які керівник покладає на своїх внутрішніх аудиторів;

Другий фактор – це так звана ризиковість тієї галузі, сфери діяльності, в якій реалізується функція внутрішнього аудиту;

Третій – зрілість контрольного середовища в установі / галузі.

За вимогами вітчизняного законодавства чисельність служби внутрішнього аудиту визначається керівником відповідного органу в межах штатної чисельності із врахуванням кількості підконтрольних установ, кількості та обсягів фінансування бюджетних програм, адміністративних послуг та функціональних напрямів діяльності кожного окремого органу, а також фактичного стану фінансово-бюджетної дисципліни.

Проте на практиці ці підходи не завжди використовуються. А чисельність підрозділу внутрішнього аудиту визначається за залишковим принципом.

Результати аналізу співвідношення чисельності внутрішніх аудиторів із кількістю підконтрольних їм підприємств, установ та організацій, говорять самі за себе.

Якого впливу на стан фінансово-господарської дисципліни в галузі можна очікувати від підрозділу внутрішнього аудиту, чисельність якого настільки незначна, що на одного внутрішнього аудитора в цій галузі припадає 155 підконтрольних установ (Міністерство освіти і науки України), і це не рахуючи значної кількості бюджетних програм, які реалізуються міністерством, функцій міністерства, кількості адміністративних послуг.

Подібна ситуація в МЗС, де на одного аудитора – близько 70 об'єктів, в Мінагрополітики – 59 об'єктів, в МОЗ – 45 об'єктів.

2. Інше болюче питання – це поєднання діяльності із внутрішнього аудиту з іншими функціональними напрямками діяльності міністерства, задля штучного підвищення статусу підрозділу. А також завантаження внутрішніх аудиторів не-притаманними цій діяльності функціями.

До того ж у ряді випадків такі організаційно-функціональні поєднання мають наслідком прямиий конфлікт інтересів. Наприклад, у випадках, коли підрозділом внутрішнього аудиту «доповнюють» фінансові департаменти, які є об'єктом контролю для внутрішніх аудиторів.

Чого слід очікувати від служби внутрішнього аудиту, якщо вона підпорядкована керівнику фінансової / бухгалтерської служби? Як ця служба у такій ситуації може виявляти хоча б які-небудь недоліки в управлінні фінансів, обліку і тощо?

Інша поширена сьогодні тенденція – це організаційне поєднання в одному департаменті або управлінні відділу внутрішнього аудиту та відділу боротьби з корупцією.

Прикладів негативної практики штучного приєднання підрозділу внутрішнього аудиту чимало. Найбільш яскравим серед них, беззаперечно, є ситуація, що склалася в Держлісагентстві України.

Так, упродовж останніх понад десяти років, ще від часів функціонування підрозділу контрольно-ревізійної роботи (який у подальшому було реорганізовано у підрозділ внутрішнього аудиту), цим підрозділом постійно «доукомплектовувалися» найбільш різнопрофільні управління комітету: від таких, наприклад, як Управління мисливського господарства та контролю до Управління охорони і захисту лісу та боротьби з лісопорушеннями.

Лише на окремі, нетривалі періоди відділ (а в окремі періоди сектор) отримував організаційну незалежність, проте на сьогодні він знову знаходиться у складі Управління державної охорони лісів та внутрішнього аудиту.

3. З функціонального погляду чи не найбільшою проблемою на етапі становлення діяльності із внутрішнього аудиту в державних органах є нерозуміння ролі та ключових принципів ризикоорієнтованого планування цієї діяльності та пов'язані із цим недоліки при плануванні.

Система контролю має починатися із визначення зон підвищеного ризику, з тих сегментів діяльності, де існує найбільша загроза фінансових порушень і зловживань [5, с. 87].

Отже, системні підходи до організації діяльності із внутрішнього аудиту передбачають її здійснення на принципах відбору найбільш ризикових сфер та формування на їх основі стратегічних та піврічних планів аудиту.

Водночас на практиці у переважній більшості міністерств, центральних органах виконавчої влади (ЦОВВ) на сьогодні не розроблено методики оцінки конкретних притаманних цій галузі ризиків.

У переважній більшості внутрішні аудитори через недостатню кваліфікацію не завжди самі розуміють сутність системи планування ризиків. Як наслідок, вони не можуть до-нести ролі та переваг таких підходів до своїх керівників.

У результаті в кращому разі маємо планування цієї діяльності «на розсуд внутрішнього аудитора» або за принципами періодичності (за наявності відповідної чисельності аудиторів).

У гіршому випадку – підрозділ внутрішнього аудиту перетворюється на «пожежну команду», а безсистемність планування призводить до високого рівня позаплановості аудитів при фактичному невиконанні планів.

Як наслідок, найбільш значущі та проблемні об'єкти залишаються поза увагою внутрішніх аудиторів, натомість час витрачається на проведення дріб'язкових та малоефективних контрольних заходів.

4. Ще одним суттєвим недоліком як планування, так і проведення діяльності з внутрішнього аудиту є відсутність комплексного характеру при проведенні контрольних заходів, що, своєю чергою, має наслідком неодноразові повторні виходи на об'єкт.

5. До того ж з погляду ефективності діяльності з внутрішнього аудиту обидва вище зазначені недоліки (безсистемність у плануванні та некомплексність під час організації контрольних заходів) мають цілком логічним наслідком повну безрезультативність таких внутрішніх аудитів.

У системі майже всіх ЦОВВ є приклади безрезультативних та неефективних контрольних заходів, на які витрачено значну кількість людино-днів (а відповідно, і заробітної плати).

6. Необхідно зауважити, що недостатня кваліфікація внутрішніх аудиторів ЦОВВ найбільш яскраво проявляється під час проведення оцінок якості та порівняння фінансових результатів їх роботи із результатами органів Держфінінспекції.

Відтепер негативні результати оцінок якості внутрішнього аудиту будуть підставою для надання керівникові органу пропозицій щодо перегляду кандидатури керівника підрозділу внутрішнього аудиту.

За результатами проведених Держфінінспекцією у поточному році оцінок якості внутрішнього аудиту (керуючись вимогами розпорядження Уряду № 148-р 2011 року) [6] керівникам Мінкультури та Антимонопольного комітету було запропоновано розглянути питання щодо звільнення відповідних керівників підрозділів внутрішнього аудиту.

7. Існування фактично повної відсутності «аудиторської складової» проведених контрольних заходів.

Так, за результатами аналізу інформації про результати діяльності, отриманих у квітні 2012 року, жодне міністерство, ЦОВВ не змогло навести хоча б один приклад конкретного «економічного ефекту» за кількісними або якісними характеристиками, який було фактично відстежено (та документально підтверджено) за результатами впровадження аудиторських рекомендацій.

Висновки

Отже, на сьогодні, коли будь-яка функціональна діяльність державних органів оцінюється виключно крізь призму досягнення результатів за визначеними цілями, вивіренням інструментом, для цього є налагодження системи внутрішнього контролю, у тому числі внутрішнього аудиту.

По-перше, внутрішній аудит є одним із небагатьох до-ступних і водночас ще недооцінених ресурсів, правильне ви-користання якого може підвищити ефективність діяльності установи і галузі загалом і запобігти порушенням.

По-друге, результати внутрішнього аудиту стають прива-бливими для керівників, які отримують можливість у закон-ний спосіб перерозподілити повноваження і відповідаль-ність, передавши «кермо влади» менеджерам відповідного профілю. І в ряді випадків – це може призвести до суттєвого рівня безпеки керівника і покращання діяльності устано-ви/галузі загалом.

Список використаних джерел

1. Ялбулганов А.А. Финансовый контроль как институт финансо-вого права / А.А. Ялбулганов // Юрист. – 2012. – №4. – С. 43–50.

2. Шутов М.Т. Державний фінансовий контроль в Україні / М.Т. Шутов, Н.М. Бабанко, Н.М. Стоянова. – Одеса, «Юридична літе-ратура». – 2012. – 132 с.

3. Шохин С.О. Бюджетно-финансовый контроль и аудит: науч-но-методическое пособие / С.О. Шохин, Л.И. Воронина. – М.: Фи-нансы и статистика, 2011. – 240 с.

4. Савченко Л. Удосконалення законодавства про державну кон-трольно-ревізійну службу як одна з умов належного здійснення фі-нансового контролю / Л.А. Савченко // Підприємництво, госпо-дарство і право. – 2010. – №3. – С. 52–54.

5. Остапенко Ю.С. Внутриведомственный финансовый контроль / Ю.С. Остапенко. – М.: Финансы, 2003. – 110 с.

6. Питання зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни // Розпоря-дження КМУ №148-р від 19.01.2011. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/148-2011-%D1%80>

О.В. ПОПОВИЧ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
А.М. ІВАНОВА,
студентка, Національний авіаційний університет

Розвиток аудиту в Україні, його проблеми та перспективи

Розглянуто основні проблеми та перспективи розвит-ку аудиту на території України, нормативні документи, якими він керується, та органи, що займаються розвит-ком аудиту в Україні.

Ключові слова: аудит, аудиторські послуги, контроль, інвестор.

Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития аудита на территории Украины, нормативные документы, которыми руководствуется аудит, а также ор-ганы, которые занимаются развитием аудита в Украине.

Ключевые слова: аудит, аудиторские услуги, кон-троль, инвестор.

In the paper the author has described the main problems and development perspectives of auditing on Ukraine's territory, the managed normative documents and agenci- es that conserved with auditing development in Ukraine are observed.

Постановка проблеми. На сьогодні аудит – невід’ємна частина економічного розвитку будь-якої країни сучасного світу. Потреба в аудиті, розвиток аудиторських послуг прямо залежать від необхідності незалежного об’єктивного контро-лю за господарською діяльністю підприємств і підтвердження для власників підприємств, інвесторів та інших користувачів достовірності фінансової звітності. В Україні аудит як сегмент економічного ринку дуже молодий, тож стверджувати, що віт-чизняний ринок аудиторських послуг повною мірою відпові-дає всім вимогам бізнесу зарано. Незважаючи на велику

кількість програмного забезпечення для бухгалтерських по-треб, проблема автоматизації обліку поступово стає більш гострою. Більшість програм орієнтовані на щоденні бухгал-терські операції, а спеціальних програм, які б допомогли ауди-торам немає. Ще однією нагальною проблемою є потреба у кваліфікованих та досвідчених кадрах, які зможуть покращи-ти законодавчу базу України стосовно аудиторської діяльності на прикладі законодавчих баз більш розвинених країн [4].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми пока-зав, що особливу увагу на розвиток аудиту в Україні у своїх працях звертають вітчизняні вчені, а саме: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.Г. Гетьман, Г.М. Давидов, В.П. Завгородній, В.С. Рудницький та І.І. Пилипенко. Вище зазначені аудито-ри-економісти присвячують свої дослідження питанням ро-звитку аудиторської діяльності, проблемам контролю якості аудиторських послуг в Україні, пошуку шляхів удосконален-ня аудиторських перевірок і т. ін. [6].

Метою статті є формування уявлення про аудит як фор-му контролю, дослідження його становлення та розвитку, визначення перспектив щодо подолання наявних проблем його функціонування в Україні.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі висловлюються різні думки щодо історії виникнення аудиту у світі. Слово «аудит» походить від латинського слова audio (він слухає, відповідно auditor – той, хто слухає). Перша згадка про аудит з’явилася ще у Стародавньому Єгипті (близько 2600 років до н.е.), де існували чиновники, які поєднували функції обліку та контролю. Пізніше в Ізраїльському царстві

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

облік поєднувався з незалежним контролем. У VII ст. до н.е. у Китаї було вперше впроваджено посаду головного аудитора. Основний його обов'язок полягав у визначенні чесності урядових чиновників, що розпоряджалися державними коштами, майном. Значним поштовхом у розвитку фінансово-господарського контролю у світі, а отже і професії аудитора, було зародження капіталістичного способу виробництва, оскільки реальні власники підприємств (акціонери, пайовики, засновники) майже повністю перестали брати участь у управлінні, яке було передано найманим працівникам – керівникам підприємства. Між власниками та керівниками підприємства відразу почалися конфлікти інтересів, тому почали запрошувати висококваліфікованих і незалежних працівників (насамперед бухгалтерів), котрі могли б надавати об'єктивну інформацію про реальне збереження активів підприємства, величину прибутку тощо. Отже, аудиторі стали інструментом реалізації контролю власника за діяльністю найманого персоналу, результати якої знаходили формальне вираження у показниках публічної фінансової звітності. Більшість вчених світу визнають, що офіційною датою виникнення незалежного аудиту в сучасному його значенні є 23 жовтня 1854 року. Саме тоді Спілці бухгалтерів Единбурга був наданий статус королівської, її членам присвоєно звання «привілейованих бухгалтерів» [3].

В Україні процес розвитку аудиту значний час гальмувався, оскільки країна впродовж багатьох століть була поневолена іншими державами, тож рівень розвитку аудиту значною мірою залежав від розвитку продуктивних сил і виробничих відносин цих країн. Перші зародки аудиту можна віднести до 1987–1989 років, коли почали діяти спільні підприємства з іноземним капіталом. В Україні було створене дочірнє відділення «Інаудиту». Повноцінний розвиток аудиту в Україні започатковано після розпаду Радянського Союзу та створення незалежної держави. Історія виникнення і розвитку аудиту в Україні вимірюється лише декількома роками, що принесли багато здобутків, успіхів і розчарувань. Офіційне визнання обов'язкового аудиту відбулося 1993 року, через два роки після проголошення незалежності України, у зв'язку з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність». З тих пір кожен рік додавав щось нового до теорії та практики аудиту і збільшував престижність аудиторської професії у суспільстві. Підприємці, банкіри, інвестори, державні службовці вже добре знають, що таке аудит, і широко користуються його послугами.

Отже, розвиток аудиту в Україні має три етапи:

- перший – 1987–1992 роки – створення перших аудиторських структур;
- другий – 1993–1998 роки – формування нормативно-правової бази аудиту в Україні;
- третій – 1999 рік – дотепер – діяльність аудиту на новій нормативно-правовій базі та посилення монопольного становища представників провідних іноземних аудиторських послуг в Україні [2].

Не менш важливим фактом є те, що аудит в Україні поділяється на зовнішній та на внутрішній і між ними існує ряд певних відмінностей. Внутрішній аудит – незалежна оцінка діяльності підприємства, визначення його платоспроможності та запобігання банкрутству. За внутрішній аудит відповідає саме підприємство або один з його відділів, тобто контрольний орган підприємства. Керівник такого контрольного органу (або внутрішній аудитор) підпорядкований керівництву підприємства. Внутрішній контрольний орган здійснює аудиторські перевірки на самому підприємстві або в його підрозділах. Будучи на повному утриманні підприємства, цей контрольний орган (чи сам внутрішній аудитор) повинен довести необхідність свого існування, для чого він покликаний сприяти підвищенню ефективності роботи підприємства, забезпеченню його рентабельності й зміцненню фінансового стану. Мета внутрішнього аудиту – удосконалення організації й управління виробництвом, виявлення і мобілізація резервів його зростання.

Внутрішні аудиторі надають своєму підприємству результати аналізу, рекомендації, поради. Вони працюють як у державному, так і в приватному секторі. Внутрішньому аудитору доцільно забезпечити співпрацю з юрисконсультом з питань дотримання законів, положень, інструкцій та інших нормативних актів, які регламентують діяльність підприємства.

Якщо про внутрішній аудит в Україні ведуться розмови тільки в теоретичному аспекті, то зовнішній набуває широкого впровадження. Зовнішній аудит переважно проводиться аудиторською фірмою (аудитором-підприємцем) за договором із підприємством-замовником про виконання незалежної експертизи господарсько-фінансової діяльності й розробку пропозицій щодо фінансової стратегії та підвищення ефективності господарювання.

Суттєві відмінності між зовнішнім та внутрішнім аудитом можна побачити з таблиці.

Спільним для них також є те, що вони обґрунтовують свої висновки документально перевіренними доказами.

Також залежно від історичних стадій розвитку аудиту виділяють три види аудиту: підтверджуючий аудит (перевірка і під-

Відмінності між внутрішнім і зовнішнім аудитом

Елементи	Внутрішній аудит	Зовнішній аудит
Коло питань	Визначається керівництвом підприємства, де працює внутрішній аудитор, або відповідно до плану	Передбачено законом або на прохання підприємства-замовника
Об'єкт перевірки	Визначається керівництвом підприємства, де працює аудитор. Переважають питання аудиту збереження майна і недопущення збитків	Домінує аудит стану бухгалтерського обліку і звітності
Методи	Тести перевірок майже однакові. Різниця в детальності перевірок	
Звітність	Перед керівництвом підприємства або перед аудиторським відділом	Перед керівництвом аудиторської фірми і підприємства-замовника

твердження достовірності бухгалтерських документів і звітності); системно-орієнтований аудит – аудиторська експертиза на основі аналізу системи внутрішнього контролю. Доведено, що при ефективній системі внутрішнього контролю ймовірність помилок незначна, і необхідність у надто детальній перевірці відпадає; у випадку неефективної системи внутрішнього контролю клієнту надаються рекомендації щодо її поліпшення); аудит, що базується на ризику (концентрація аудиторської роботи у сферах із вищим можливим ризиком, що значно спрощує аудит у сферах із низьким ризиком).

За об'єктами аудит у міжнародній практиці поділяють на аудит фінансової звітності, погоджений аудит (аудит на відповідність) та операційний аудит.

Аудит фінансової звітності виконується для визначення того, чи узгоджена зведена фінансова звітність із певними критеріями. Зазвичай критеріями є загальноприйняті бухгалтерські принципи, хоча поширена також практика проведення аудиту фінансової звітності на основі наявних грошових коштів або на будь-якій іншій основі, притаманній бухгалтерії, господарської системи, що перевіряється. Фінансова звітність у найзагальнішому випадку включає бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів.

Аудит фінансової звітності базується на тому припущенні, що вона буде використана різними групами для різних цілей. Отже, більш ефективним є варіант, коли один аудитор виконує аудит і робить висновок, на який можуть покластися всі користувачі, ніж той, при якому кожний користувач проводив би власний аудит.

Аудит на відповідність має на меті визначити, чи дотримуються в господарській системі тих специфічних процедур або правил, які приписані персоналу адміністрації. Згідно з встановленими нормами чинного законодавства цей аудит для приватного бізнесу міг би включати з'ясування того, чи виконує бухгалтерський персонал ті процедури, які приписані керуючим, перевірку відповідності рівня заробітної плати мінімальному рівню, який гарантується законом; перевірку контрактів із банками й іншими кредиторами для гарантування дотримання другою стороною юридичних норм тощо. Аудит на відповідність є досить доцільним для перевірки тих чи інших дій структурних підрозділів, об'єднань. При аудиті адміністративно-функціональних формувань роль аудиту на відповідність підвищена завдяки широкому регулюванню їх діяльності керівництвом. Практично у кожній приватній і неприбутковій організації приписані види діяльності, контрактні угоди і юридичні норми, для перевірки дотримання яких може бути потрібний аудит на відповідність.

Результати аудиту на відповідність зазвичай повідомляються керівникові підрозділу, який перевірявся аудитором, а не широкому колу користувачів. Адміністрація є основною групою користувачів, які зацікавлені у відповідності фактичних процедур визначеним нормативними документами. Тому значну частину такої роботи виконують аудитори, запрошені з ініціативи підрозділів.

Операційний аудит – це перевірка будь-якої частини процедур і методів функціонування господарської системи з метою оцінки продуктивності й ефективності. По закінченні цього аудиту менеджеру зазвичай видаються рекомендації з удосконалення операцій. Операційний аудит трактується як дослідження господарської системи з точки зору її ефективності й продуктивності. Мета такого аудиту – встановити ефективність і продуктивність тієї чи іншої підсистеми будь-якої господарської системи.

За ініціативою здійснення аудит може бути добровільним, коли ініціатива проведення аудиту та аудиторських послуг належить клієнту. Об'єкти аудиту, обсяги робіт, період і строки їх виконання визначаються клієнтом і обумовлюються угодою між суб'єктами підприємницької діяльності й аудиторською фірмою (аудитором). Проведення обов'язкового аудиту регламентується ст. 10 «Обов'язкове проведення аудиту» Закону України «Про аудиторську діяльність» та іншими нормативними актами, де визначені категорії суб'єктів господарювання, які підлягають обов'язковому аудиту.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює аудиторську діяльність в Україні, є Закон України «Про аудиторську діяльність» №3125-XII, прийнятий 22 квітня 1993 року. Згідно з цим законом аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у усіх суттєвих аспектах і відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [1].

Окрім Закону України «Про аудиторську діяльність» аудит в Україні регулюють Міжнародні стандарти аудиту, які діють в Україні як національні з 18.04.2003, і Кодекс етики професійних бухгалтерів МФБ. Однією з проблем, пов'язаних з аудиторською діяльністю в Україні, є те, що деякі положення Міжнародних стандартів аудиту базуються на західній системі бухгалтерських принципів, які часто суперечать українським принципам обліку. Було б справедливо, якби українські стандарти аудиту базувалися на чинному законодавстві. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні в повному обсязі – питання часу. Приєднання України до Європейського Союзу висуває відповідні вимоги до ведення обліку і складання звітності. Уже сьогодні поступово вносяться зміни в Національні стандарти, наближаючи їх до міжнародних і скорочуючи розрив між вітчизняною системою обліку і загальноприйнятою європейською практикою обліку, що надасть можливість більш ґрунтовного застосування Міжнародних стандартів аудиту. Контроль за якістю аудиту та аудиторських послуг здійснює Аудиторська палата України, основними завданнями якої виступають:

- здійснення сертифікації осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю;
- затвердження стандартів аудиту;

– затвердження програми підготовки аудиторів і за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків;

– ведення реєстру [5].

В Україні також існують професійні об'єднання аудиторів, які захищають права аудиторів, сприяють підвищенню їх професійних знань і розробляють рекомендації щодо вдосконалення аудиторської діяльності. До них відносять: Спілку аудиторів України (САУ), Українську асоціацію бухгалтерів та аудиторів, Федерацію бухгалтерів та аудиторів України (ФБАУ) та ін. Наприклад, основне завдання ФБАУ – це відстоювання інтересів представників бухгалтерської та аудиторської професій. Проте жодна з вищезазначених організацій не має законодавчих прав на регулювання тієї чи іншої сторони аудиторської діяльності.

Для того щоб аудиторська діяльність успішно розвивалася в Україні, насамперед потрібно вирішити низку проблем, які пов'язані з професійною діяльністю аудиторів та аудиторських фірм. До проблем аудиту в Україні слід віднести:

– недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю;

– брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;

– недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси – і неосвоєний ринок аудиторських послуг;

– відсутність типових форм документів з аудиту; відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо.

Не менш важливими є проблеми забезпечення законодавчої стабільності, підтримка середніх підприємств у розвитку, адаптування нормативного та методичного забезпечення до вітчизняних реалій, забезпечення підтримки у формуванні великих національних аудиторських кампаній на ринку аудиторських послуг.

Тому, враховуючи дані проблеми, можна визначити основні перспективи розвитку аудиторської діяльності в Україні, а саме:

– підвищення рівня професійної компетентності аудиторів;

– організацію контролю якості аудиторських робіт і послуг; розвиток правового поля аудиту;

– забезпечення реальної професійної незалежності аудитора, упровадження міжнародних систем контролю якості аудиторських послуг у роботу аудиторів та Аудиторської палати України, врахування результатів аудиторських перевірок іншими суб'єктами державного фінансового контролю тощо.

Висновки

Отже, розглянувши основні тенденції розвитку аудиту в Україні, можна сказати, що на сьогодні аудиторська діяльність має ряд суперечностей і проблем. Оскільки незалежний аудит – це необхідний елемент функціонування ринкової економіки та гарантія ефективної діяльності підприємств, установ та організацій, подолання існуючих недоліків сприятиме підвищенню якості аудиторських послуг вітчизняних аудиторських фірм та аудиторів. Однією з основних цілей створення єдиних стандартів фінансової звітності є забезпечення інвесторів і потенційних інвесторів достовірною і загальнозрозумілою фінансовою інформацією. Користувач, який приймає рішення на підставі даних такої звітності, має бути максимально упевнений в її достовірності. Цю упевненість може забезпечити тільки незалежний аудит.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» №3125–XII, прийнятий 22.04.93 www.rada.gov.ua

2. Шевчук О. Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку / О. Шевчук, Н. Здирко // Економічний аналіз: збірник наукових праць, 2010. – Вип. 6. – С. 530–532.

3. Інтерв'ю з Лагутіною Златою – директором Групи компаній «Міжнародний центр підтримки та розвитку підприємництва», кандидатом економічних наук, аудитором.

4. <http://www.apu.com.ua/>

5. Інформаційний вісник «Бізнесінформ». – №11, 2013 р.

6. Бутинець Ф.Ф., Усач Б.Ф., Виговська Н.Г. та інші. Аудит і ревізія підприємницької діяльності / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: 2001 р.

7. Редько О. Вітчизняний аудит, вибір вектора розвитку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003.

В.І. ДМИТРИВ,

аспірант, кафедра податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет

Вплив макроекономічних показників на інвестиційно-інноваційний потенціал країни: проблемно-аналітичний аспект

У статті проаналізовано сучасний стан впливу макроекономічних показників на економічні процеси в державі, а саме їхній вплив на залучення інвестицій та можливість інноваційного розвитку економіки держави. Досліджено світовий досвід впливу індикаторів еконо-

мічного зростання на економіки країн Балтії, Польщі, Греції, Росії та України.

Ключові слова: інноваційний розвиток, потенціал країни, інфляція, державний борг, експортно-імпортні операції, ВВП країни.

В статті проаналізовано сучасне становище впливу макроекономічних показників на економічні процеси в державі, а саме їх вплив на привабливість інвестицій та можливість інноваційного розвитку економіки держави. Досліджено світовий досвід впливу індикаторів економічного зростання на економіку країн Балтії, Польщі, Греції, Росії та України.

Ключеві слова: інноваційне розвиток, потенціал країни, інфляція, державний борг, експортно-імпортові операції, ВВП країни.

The article analyses contemporary condition of macroeconomic indexes' influence on the economical processes in the state, namely their influence on the investment attraction and the opportunity of innovative development of the state's economy. The world's experience of the economical increase indicators' influence on the economy of the countries of The Baltic States, Poland, Greece, Russia and Ukraine is investigated.

Keywords: innovative development, state's potential, inflation, government debt, export-import operations, state's GDP.

Постановка проблеми. Формування інвестиційно-інноваційного потенціалу економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі розвитку отримали перш за все заможні країни. Для економік, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від динаміки зростання чи спаду основних макроекономічних показників, а саме: ВВП країни, прямих іноземних інвестицій в економіку, рівня безробіття, інфляції, офіційного курсу національної валюти, рівня державного боргу та експортно-імпортових операцій в країні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні аспекти інноваційного розвитку та інвестиційної привабливості країни здебільшого зроблені в працях Й. Шумпетера, Г. Менша, Б. Твісса, Б. Санто та ін. Значний внесок у дослідження з даного питання зробили й вітчизняні науковці: Ю. Бажал, В. Геєц, М. Крупка, А. Крисоватий, В. Кудряшов, А. Кузнецова, О. Лапко, С. Онишко, Л. Федулова, С. Юрій та інші. Проте, незважаючи на ґрунтовність напрацьованих науковців у цій сфері, необхідно зазначити, що економічні процеси у світі розвиваються циклічно, тому питання аналізу зміни основних макроекономічних показників держави і їхнього впливу на інвестиційно-інноваційний потенціал економіки залишаються завжди актуальним завданням.

Метою статті є визначення й оцінка основних макроекономічних показників, які мають істотний вплив на інноваційний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Тенденції у вітчизняній економіці свідчать про падіння темпів ВВП країни протягом п'яти кварталів поспіль. Починаючи з третього кварталу 2012 року економіка України перебуває у стані спаду. Темпи падіння зростають і у 2013 році – так, у першому кварталі – на 1,1%, у другому – на 1,3% та на 1,5% – у третьому кварталі зафіксовано падіння ВВП країни.

На нашу думку, причинами такого стану справ у країні є складні зовнішньоекономічні умови на світових ринках, фінансове навантаження на бізнес, а також політична нестабільність у країні. Зниження зовнішнього попиту, низькі ціни на сталь та інші сировинні товари призвели до скорочення виробництва в таких ключових секторах економіки, як машинобудування, металургія та хімічна промисловість.

За прогнозами Європейського банку реконструкції та розвитку, зростання ВВП України у 2014 році можливе лише в межах 1–1,5%. Світовий банк знизив прогноз зростання ВВП України у 2014 році з 1% до нуля. Ще гірші прогнози за оцінками міжнародних рейтингових агентств, згідно з якими економіка країни за підсумками 2014 року скоротиться на 1% [1].

Згідно з даними прогнозів Міністерства фінансів України, зростання ВВП у 2014 році до 1,5% є малоімовірними. Уряд країни визнає, що плановий показник зростання ВВП у державному бюджеті на рівні 3,4% є занадто оптимістичним. На нашу думку, враховуючи реальний стан справ в економіці країни, реальний показник буде нижчим за плановий і становитиме 0,5% [2].

Вирішити ситуацію, що склалася в економіці країни, необхідно через проведення реальних реформ у країні. Адже саме конкретні дії, а не передвиборні обіцянки дозволяють вийти економіці з кризи. Складність проведення реформ полягає в тому, що їх потрібно проводити починаючи із законодавства і закінчуючи модернізацією виробництва на підприємствах. Тому що зараз багато успішних компаній націлені на виготовлення сировини, що є найпростішим способом виробництва з мінімальною часткою доданої вартості в їхній продукції. Нам потрібно переорієнтувати виробництво на досягнення максимального рівня доданої вартості, а це можливо лише при активізації інноваційних процесів у країні.

Поліпшити ситуацію з ВВП у країні можливо за допомогою зростання експорту наших товарів. Доцільною була б помірною девальвація національної валюти, щоб продукція українських виробників була конкурентоспроможнішою за ціною. Щоб утримати курс національної валюти на поточних рівнях, НБУ витрачає золотовалютні резерви. Про це свідчать дані НБУ, за якими у жовтні 2013 року золотовалютні резерви скоротилися на \$1 млрд. – до \$20,6 млрд. З початку року резерви зменшилися вже на \$4 млрд., їхнє падіння не припиняється. У квітні 2011 року запаси валюти і золота в Україні були максимальними і дорівнювали \$38,3 млрд., на сьогодні вони скоротилися до \$17,7 млрд. [3]. Гнучкіший курс національної валюти в останні місяці можна пояснити бажанням уряду відновити співпрацю з МВФ щодо залучення додаткових кредитних ресурсів.

Що стосується інфляції в країні, то її рівень, за даними Держстату, дуже низький. У деякі місяці протягом року навіть спостерігалася дефляція у країні. При цьому облікова ставка НБУ зараз становить 6,5%, однак ставки за кредитами такі, що підприємства не в змозі залучати довгостро-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

кові позики на розвиток бізнесу. На нашу думку, зараз необхідне певне пом'якшення в монетарній політиці держави, як це спостерігається у всьому світі.

Звичайно, що позитивним моментом для економіки країни було б залучення інвестицій із закордону. Однак інвестори воліють оминати нашу країну через недосконалість законодавства, корупцію і політичну нестабільність. Усе це підвищує ризики діяльності іноземців в Україні.

Певні надії виходу України з рецесії поклалися на підписання асоціації з Євросоюзом. На нашу думку, це дозволило б відкрити ринки ЄС для українських товарів. Ми частково погоджуємося з думкою деяких експертів, що потік імпорту з Європи витіснить українського виробника. На сьогодні український виробник і без участі європейців переживає не найкращі часи. Що стосується виробництва продуктів харчування, то в цьому сегменті українські виробники мають певні переваги перед європейськими.

Також позитивним є те, що протягом двох років від підписання даної угоди Україна повинна перейти на норми, за якими всі держзакупівлі (крім товарів для армії) мають здійснюватися на конкурентній основі як в українських виробни-

ків, так і у виробників ЄС. Це, своєю чергою, приведе до зменшення корупції при держзакупівлях.

Підприємства, націлені на експорт своєї продукції, повинні будуть запровадити євростандарти якості. Відповідно наше законодавство має враховувати європейські санітарні та технічні норми. На це також є перехідний період – рік, загалом це приведе до підвищення якості товарів, що продаються в Україні.

Звісно, існує ризик погіршення відносин із нашими східними партнерами на деякий час. Однак даний етап пройшли всі країни колишнього СРСР, які зараз є членами ЄС. Економічний розвиток Естонії, Латвії та Литви після вступу до ЄС чітко поділяється на три етапи: стрімке зростання (2004–2007), сильний спад (2008–2009) і повільне, але впевнене відновлення (із 2010 року і дотепер). Після вступу до ЄС промисловість радянського періоду у всіх трьох країнах була практично повністю ліквідована як неконкурентоспроможна. Частка промислового виробництва у структурі ВВП знизилася до 30%, сільського господарства – не перевищує 7%, тоді як на сферу послуг припадає понад 60% ВВП. Окреме виробництво – легка і харчова промисловість

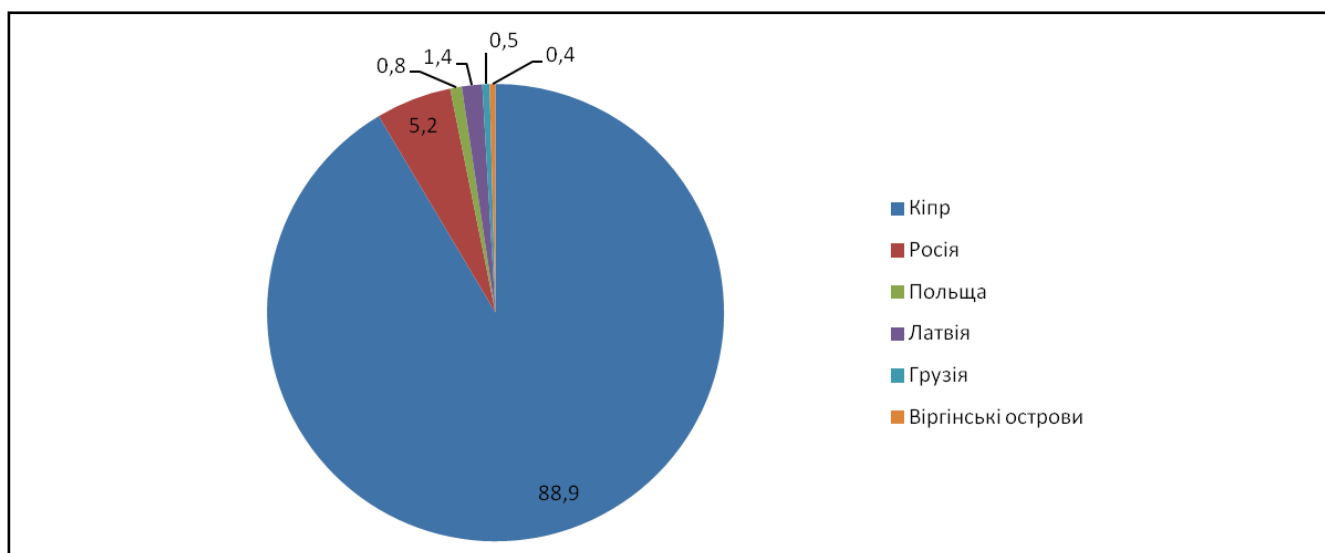


Рисунок 1. Структура основних країн-інвесторів в економіку України, % [4]

Таблиця 1. Соціально-економічні показники Прибалтійських країн у 2003–2013 роках [5]

Показник	2003	2007	2009	2012	2013
Естонія					
ВВП на душу населення, \$	13 284	20889	17969	21714	22531
Інфляція, %	1,1	9,6	-1,7	3,8	3,2
Безробіття, %	10,0	4,6	13,8	10,1	8,3
Держборг, % ВВП	5,6	3,7	7,1	9,7	11,0
Латвія					
ВВП на душу населення, \$	10368	17627	14717	18058	19095
Інфляція, %	3,5	14,0	-1,4	1,6	1,8
Безробіття, %	10,6	6,0	16,9	15,0	11,9
Держборг, % ВВП	14,7	7,8	32,9	36,4	38,4
Литва					
ВВП на душу населення, \$	11465	18097	16470	21382	22566
Інфляція, %	-1,3	8,2	1,2	2,9	1,7
Безробіття, %	12,4	4,3	13,7	13,2	11,8
Держборг, % ВВП	21,0	16,8	29,4	41,1	42,0

переорієнтувалися переважно на випуск продукції, що експортується до країн СНД: литовський текстиль, латвійських шпрот, естонські шоколад і лікери – росіяни, білоруси і українці основні споживачі.

Разом із тим вступ прибалтійських держав до ЄС спричинив інвестиційний бум: щорічні темпи зростання економіки Естонії, Латвії, Литви перевищили 8%. Однак зростання супроводжувалося високою інфляцією і досить ліберальною системою кредитування населення.

З даних табл. 1 видно що купівельна спроможність населення протягом даного періоду зростає. Все це сприяло пошквалюванню споживчого попиту на ринку, а оскільки більшість товарів і послуг вироблені іноземними компаніями, це призвело до відтоку капіталу за кордон. Тому уряди даних країн дедалі більше запозичували за кордоном фінансові ресурси, тим самим збільшуючи свій державний борг.

Країни Балтії пережили одну з найгірших рецесій в ЄС. Для виходу з кризи уряди балтійських держав були змушені вживати жорстких заходів економії грошових ресурсів. Дані заходи були виправдані і могли б стати прикладом для Греції, Португалії, Ірландії чи Іспанії, оскільки зараз країни Балтії демонструють найдинамічніше економічне зростання у всьому Євросоюзі. Також показник безробіття знижується, що є свідченням виходу даних економік із рецесії.

Що стосується Греції, то варто зазначити, що дана країна одною з перших приєдналася до Європейського Союзу ще 1981 року. В даний період економіка країни отримала істотну фінансову підтримку з боку ЄС, що дозволило реформувати економіку країни. Окремі виробництва, які не змогли забезпечити свою конкурентоспроможність, були цілком ліквідовані. Також уряд країни у 1992 році віддав під приватизацію понад 700 державних підприємств, що дозволило залучити іноземних інвесторів на вигідних умовах.

На початку 2000 років у структурі грецької економіки промисловість займала лише 20%, сільське господарство – близько 6%, решта припадало на сферу послуг. При цьому великі зовнішні позики, доступність банківських кредитів, високий рівень тіньової економіки (до 30% ВВП) і корупції забезпечували досить високий рівень доходів більшості населення країни. В 2000–2007 роках середньорічні темпи зростання грецького ВВП досягали 4%. Однак ці показники забезпечувалися лише через вагомий фінансову підтримку Євросоюзу, що перевищувала 3% річного ВВП країни.

Тривале зростання заробітних плат і численні соціальні пільги дозволили сформувати у Греції середній клас, який в основному був націлений на споживання європейських товарів. Орієнтація на споживання без розвитку виробничих по-

тужностей стала однією з передумов кризових явищ в економіці всіх держав Південно–Східної Європи. Так, у 2009 році кожен п'ятий грек жив за межею бідності, особливо зростало безробіття серед молоді. У 2010 році ЄС і МВФ надали фінансову допомогу Греції, що передбачала: бюджетну економію, приватизацію, заморожування зростання заробітної плати, масове скорочення допомог і пільг. Утім ці заходи не оздоровили грецьку економіку. Так, у 2010 році ВВП країни знизився майже на 5%, у 2011-му – на 7% (табл. 2).

За даними табл. 2 видно, що починаючи з 2009 року в країні різко збільшився рівень безробіття, кожен четвертий грек не може знайти роботу у своїй країні. До рівня 2003 року практично скоротився показник ВВП на душу населення у країні, і в 2013 році він становитиме \$23 тис. на одного жителя 11-мільйонної країни. Це, своєю чергою, спричинило зниження купівельної спроможності населення, тим самим забезпечило низькі темпи інфляції у країні. Однак різкими темпами зростає рівень державного боргу відносно ВВП країни, у 2012 році він становив 156,9%, вищі показники можна відмітити лише в Японії і США.

Усе це призвело до підвищення фіскального навантаження на населення та бізнес, а саме: підвищення акцизів, запровадження прогресивного податку і податку на розкіш, скорочення витрат на соціальну сферу, підвищення пенсійного віку, зниження пенсії та мінімальної заробітної плати та ін. Проте ці заходи є дуже непопулярними серед населення країни, тому основним завданням є скорочення державного боргу країни до 124% ВВП у 2020 році.

Важливим прикладом вдалої інтеграції в Європейський Союз для України є приклад сусідньої з нами країни – Польщі. Адже Польща – це один із найуспішніших прикладів адаптації великої та досить неефективної економіки соціалістичного зразка. Сьогоднішні реалії такі, що польська економіка входить до числа 25 країн із найвищими темпами зростання, які визначатимуть напрям світового економічного розвитку в наступному десятилітті, істотно випереджаючи за цим показником розвинені країни.

Польська економіка менш відчутно пережила фінансову кризу, продемонструвавши хоч і невелике, але зростання в ЄС протягом 2008–2010 років, яке продовжилося і в 2011–2012 роках (табл. 3).

З даних табл. 3 видно, що польська економіка досить динамічно розвивається протягом 2003–2013 років, свідченням цього є зростання показника ВВП на душу населення з \$11737 до \$21 118. Для країни, яка налічує 38,5 млн. населення, це вагомий результат за досить короткий проміжок часу. При тому що різко зросла купівельна спромож-

Таблиця 2. Соціально-економічні показники Греції у 2003–2013 роках [5]

Показник	2003	2007	2009	2012	2013
ВВП на душу населення, \$	22644	28445	28024	24260	23632
Інфляція, %	3,1	3,9	2,6	0,8	-1,8
Безробіття, %	9,7	8,3	9,5	24,2	27,0
Держборг, % ВВП	97,4	107,2	129,7	156,9	157,7

Таблиця 3. Соціально–економічні показники Польщі у 2003–2013 роках [5]

Показник	2003	2007	2009	2012	2013
ВВП на душу населення, \$	11737	16306	17893	20562	21118
Інфляція, %	1,7	4,0	3,5	2,4	1,9
Безробіття, %	19,6	9,6	8,1	10,1	10,9
Держборг, % ВВП	47,0	45,0	50,9	55,6	57,5

ність у населення, це не спровокувало різкі інфляційні стрибки у країні. Щодо рівня безробіття, то він знаходиться на природному рівні. Також у розумних межах і державний борг країни по відношенню до ВВП, що свідчить про розумну боргову політику польського уряду.

Не припинялося в ці роки й надходження іноземних інвестицій у країну, причому інвестували гроші в польську економіку не лише країни ЄС, а й країни СНД. У 2012 році кількість інвестиційних проектів у країні зросла на 22% – найвищий показник серед європейських держав. Найбільш інвестиційно привабливими і динамічними секторами польської економіки є: інформаційно–телекомунікаційні технології, машинобудування, виробництво обладнання та будівництво. Не останню роль в активізації галузі відіграло Євро–2012, при підготовці до якого було побудовано, реконструйовано й відремонтовано сотні кілометрів доріг, збудовано великі спортивні об'єкти, відреставровано безліч пам'яток архітектури і цілі квартали у містах.

Згідно з даними Державної служби статистики України, обсяги торгівлі України з країнами Митного союзу (МС) і країнами ЄС приблизно однакові. Так, за підсумками січня–вересня минулого року, частка МС у загальному обсязі експорту з України становила 31,7%, а імпорту – 35,4%. За цей самий період частка ЄС у загальному обсязі вітчизняно–

го експорту сягнула 26,6%, а імпорту – 36,7%. При цьому обсяги торгівлі з МС скоротилися – експорт на 1%, а імпорт на 5,7%, а обсяги торгівлі з ЄС, навпаки, зросли – експорт на 4,2%, а імпорт на 4,8% [4].

До країн МС Україна експортує набагато більшу кількість продукції з високою додатковою вартістю, ніж до ЄС. Так, у першому півріччі минулого року понад 50% всього обсягу експорту до МС складалося з приблизно рівних часток таких груп товарів, як чорні метали та вироби з них; котли, машини, залізничні локомотиви, ядерні реактори; продукція харчової промисловості та АПК. При цьому понад 50% усього обсягу імпорту з МС становили вуглеводні, переважно російський природний газ. Водночас 50% загального обсягу експорту до ЄС складалося з продукції АПК та харчової промисловості (де дві третини припадає на зернові), а також залізничної сировини, і набагато меншою мірою чорних металів. З ЄС Україна імпортує приблизно в рівних обсягах дуже широкий спектр товарів, багато з яких виробляє сама, зокрема наземний транспорт; котли, машини, ядерні реактори; електричні машини; фармацевтичну та харчову продукцію тощо.

Згідно з даними Держстату тенденція до скорочення обсягів експорту вітчизняних товарів до Росії окреслилася в другому кварталі 2012 року і зберігалася аж до кінця минулого року. Так, з квітня 2012 року і до вересня 2013 року

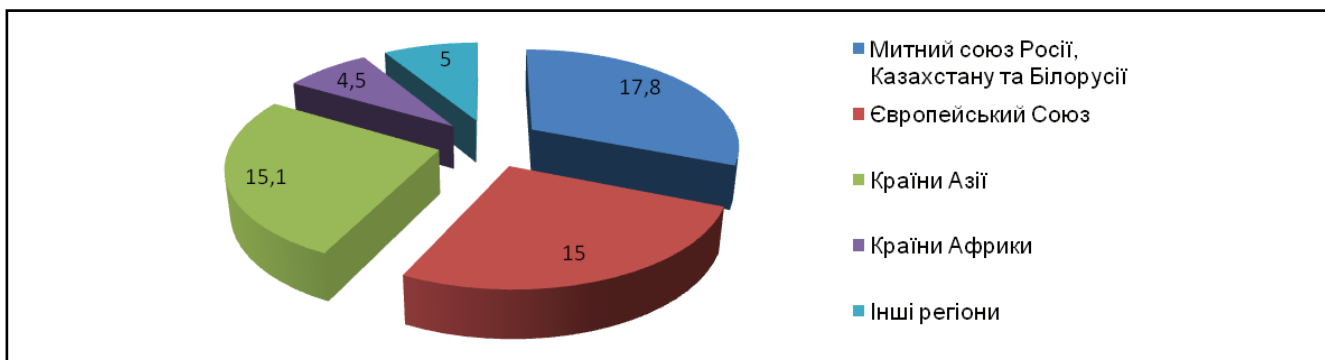


Рисунок 2. Структура експорту товарів з України у 2013 році, \$ млрд. [4]

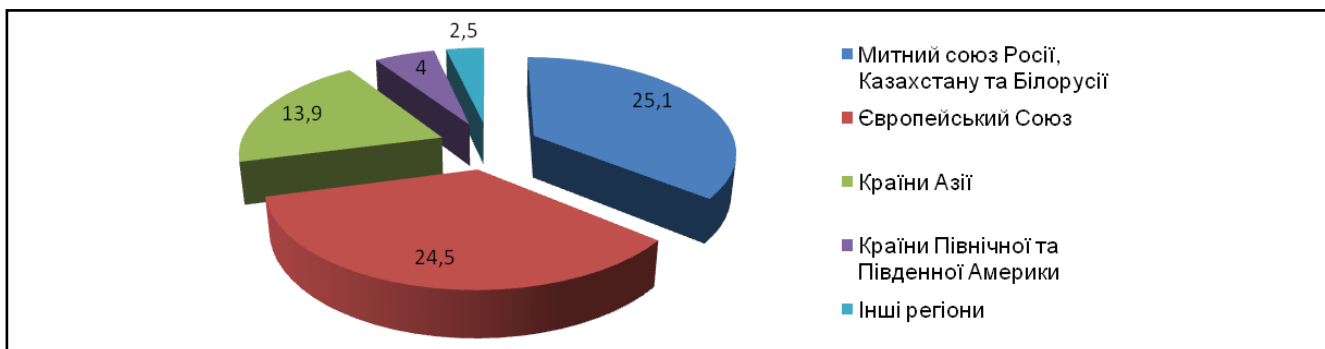


Рисунок 3. Структура імпорту товарів в Україну у 2013 році, \$ млрд. [4]

обсяг поставок українських товарів на російський ринок зменшувався в середньому на 14,6% за квартал, а загалом обсяг реалізації знизився на \$4,2 млрд. При цьому в липні–вересні минулого року – у період «митної війни» Росії з Україною – обсяг експорту скоротився на 13,1%, або на \$576 млн. [4]. Більшість науковців та економістів вважають, що якби Росія розв'язала повномасштабну торговельну війну з Україною, насамперед під удар потрапили б найбільші вітчизняні експортоорієнтовані галузі – металургія, машинобудування, хімічна промисловість та харчова.

Висновки

Отже, посилення інтеграційних процесів у світі не дозволяє українській економіці бути осторонь цих процесів. Тому посилення економічної і політичної нестабільності обумовило необхідність переходу до інноваційного типу економічно-

го розвитку. Адже в умовах жорсткої конкуренції на світових ринках актуальним стає пошук нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Прогноз зростання ВВП у країнах СНД [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/russian/pages/homepage.shtml>
2. Прогноз Міністерства фінансів України щодо ВВП у 2014 році [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Дані НБУ щодо розміру золотовалютних резервів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674
4. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Серов П. Три шляхи, три долі / П. Серов, Г. Сайченко // Контракти. – 2013. – №43–45. – С. 8.

УДК 336.76:330.322

Л.М. ДУХНОВСЬКА,
к.е.н., Національний університет харчових технологій,
В.В. МОЛДОВАН,
магістр, Національний університет харчових технологій

Шляхи удосконалення фондового ринку України через призму світового досвіду

Досліджені моделі фінансових ринків економічно розвинених країн та можливість їх адаптації до фондового ринку України. Узагальнені напрями вдосконалення фондового ринку України.

Ключові слова: інвестиційний процес, фондовий ринок, лістинг, біржова торгівля, цінні папери, інвестиційна привабливість, емітент, фондова система, акції, облігації.

В статье обобщены направления усовершенствования фондового рынка Украины. Исследованы модели финансовых рынков экономически развитых стран и возможность их адаптации к фондовому рынку Украины.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, фондовый рынок, листинг, биржевая торговля, ценные бумаги, инвестиционная привлекательность, эмитент, фондовая система, акции, облигации.

The directions of improvement of stock market of Ukraine are generalized in the article. The models of the financial markets of economically developed countries and the possibility of their adaptation to stock market of Ukraine are investigated.

Keywords: investment process, stock market, listing, exchange trade, securities, investment appeal, issuer, share system, actions, bonds.

Постановка проблеми. Розвиток цивілізованого інвестиційного процесу в економіці України, подальше прове-

дження ринкових реформ неможливі без створення ефективного працюючого фондового ринку, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню її економічної незалежності. Це підтверджує і досвід розвинутих країн, де високі стандарти життя громадян досягаються завдяки налагодженню їхніми урядами конкурентоспроможних механізмів залучення інтелектуального, інформаційного та фінансового ресурсів для створення значної частки доданої вартості товарів і послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню закордонного досвіду щодо побудови ефективно діючої фондової біржі в сучасних умовах економічного розвитку та можливостей його застосування в Україні присвячені праці українських науковців – І. Вороніна, Б. Рубцова, А. Грищенко, В. Корнева, О. Мозкового, М. Козоріз та інших. Однак світовий досвід організації фондової біржі досліджено недостатньо. Детальнішого аналізу потребують питання щодо визначення основних моделей організації біржової торгівлі, їх адаптації до особливостей економічного розвитку в Україні.

Мета статті. На основі аналізу світового досвіду виявити шляхи удосконалення фондового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Економічний розвиток України на даному етапі складається з різних векторів державної політики, які визначають євроінтеграційний вектор пріоритетів. Пріоритетна і чітка орієнтація України на інтеграцію в Європейський Союз, набуття статусу повноправно-

го членства в ньому розглядається як основна стратегія економічного та соціального розвитку нашої держави [1].

За останніми наявними даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) частка операцій з цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,42% від їх загального обороту. Зокрема, питома вага операцій, здійснених організаторами торгів за окремими цінними паперами в 2012 році, становила: акцій – 3,64%, державних облігацій – 14,69%, облігацій підприємств – 21,10%, облігацій місцевих позик – 85,43% [2].

Здійснивши аналіз операцій з цінними паперами в Україні, що здійснюються на біржовому ринку, є підстави вважати, що:

- фондовий ринок залишається доволі закритим: приблизно 89,6% усіх операцій на ньому здійснюються в позабіржовому сегменті фондового ринку;
- дефіцит цінних паперів, що вільно обертаються на ринку, та операцій з ними перешкоджає установленню об'єктивної вартості та дохідності вітчизняних цінних паперів.

У зв'язку з вищенаведеним потенціал цінних паперів як інструменту залучення фінансових інвестицій залишається недостатньо використаним.

У 2013 році Міністерством фінансів України було розміщено облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП) на суму 65 221,01 млн. грн., \$5310,73 млн. та 112,27 млн. євро, з них:

- випущено ОВДП для збільшення формування статутного капіталу НАК «Нафтогаз України». У грудні 2013 року випуск ОВДП для збільшення формування статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» не здійснювався;
- випущено ОВДП з метою їх внесення від імені держави в оплату акцій первинної емісії ПАТ «Аграрний фонд». У грудні випуск ОВДП з метою їх внесення від імені держави в оплату акцій первинної емісії ПАТ «Аграрний фонд» не здійснювався;
- у грудні випущено ОВДП для збільшення статутного капіталу приватного акціонерного товариства «Українське Дунайське пароплавство» (відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України «Про збільшення статутного капіталу приватного акціонерного товариства «Українське Дунайське пароплавство» від 03.07.2013 №690-р) на загальну суму 300 млн. грн. з дохідністю 9,5% річних [2];

Згідно з даними Федерації європейських фондових бірж (FESE) станом на кінець 2013 року лідерами серед фондових бірж країн Європи за показником ринкової капіталізації стали європейський майданчик NYSE Euronext – 2,6 трлн. євро, Deutsche Borse (Німеччина) – 1,41 трлн. євро, SIX Swiss Exchange (Швейцарія) – 1,12 трлн. євро, група бірж NASDAQ OMX Nordic – 0,92 трлн. євро та BME Spanish Exchanges (Іспанія) – 0,81 трлн. євро [1].

Найкращу динаміку зростання з початку 2013 року продемонстрували Athens Exchange (Греція), капіталізація якої збільшилась на 49,6%, Irish Stock Exchange (Ірландія) – на 49,3%, Bucharest Stock Exchange (Румунія) – на 47,5%, Deutsche Borse – на 24,6% та група бірж NASDAQ OMX Nordic – на 22%.

Протягом всього минулого року на переважній більшості європейських фондових бірж спостерігалось зростання основних індексів. Найбільше зросли біржові індекси NASDAQ OMX Nordic-Copenhagen (Данія) – на 38%, Irish Stock Exchange – на 34,4%, NASDAQ OMX Nordic-Helsinki (Фінляндія) – на 28,3%, Bucharest Stock Exchange – на 26,1% та Deutsche Borse – на 25,5%. Разом із тим на турецькій, чеській біржах та польському майданчику Warsaw Stock Exchange відбулося падіння основних біржових індексів.

У 2013 році дещо збільшилася кількість компаній, які знаходяться в лістингу фондових бірж Європи. Станом на кінець 2013 року найбільшу кількість компаній у лістингу мали BME Spanish Exchanges – 3245 од., європейський майданчик NYSE Euronext – 1062 од. та Warsaw Stock Exchange – 895 од.

Серед фондових майданчиків країн Центральної та Східної Європи найбільшу капіталізацію станом на кінець минулого року мала Warsaw Stock Exchange – 148,7 млрд. євро. Друге місце посіла CEESEG-Vienna (Австрія), капіталізація якої становила 85,4 млрд. євро, а третє – CEESEG-Prague з капіталізацією 22 млрд. євро.

Найкращу динаміку зростання капіталізації з початку року в даному регіоні продемонстрували румунська, польська й австрійська біржі. Протягом 2013 року на фондових біржах ЦЄ також відбувалося зростання основних індексів. Найбільше зросли індекси Bucharest Stock Exchange (як зазначалося, на 26,1%), CEESEG – Ljubljana (Словенія) – на 3,2% та CEESEG-Vienna – на 6,1%.

У регіоні Центральної та Східної Європи найбільшу кількість компаній у лістингу мали Warsaw Stock Exchange – 895, Bulgarian Stock Exchange (Болгарія) – 381 та CEESEG-Vienna – 102. При цьому на більшості фондових майданчиків також мало місце певне збільшення кількості лістингових компаній. Індекс ФБ ПФТС знизився на 8,57%, а Індекс українських акцій, який розраховується «Українською біржею», – на 4,26% [2].

Такий низький рівень розвитку фондових бірж України зумовлений особливостями становлення ринку цінних паперів у країні, його невпорядкованістю, недосконалістю та подвійним трактуванням податкового законодавства України. Від часу заснування на фондових біржах не відбувалося якісних зрушень, і через це вони не виконують властивих їм функцій щодо залучення, перерозподілу капіталу та його спрямування у реальний сектор. У цих умовах особливо актуальними є питання щодо визначення напрямків розвитку фондових бірж у зарубіжних країнах та можливостей застосування світового досвіду для побудови ефективної біржової системи в Україні [3].

Нині існує дві основні моделі фінансового ринку: банкоцентрична (орієнтована на банки і притаманна країнам континентальної Європи та Японії) та фондова (орієнтована на фондові біржі і притаманна США, Англії та Австралії).

Банкоцентрична модель фінансового ринку передбачає необхідність існування фондової біржі, але основним фінан-

совим посередником інвестиційної діяльності є банки, які можуть поєднувати звичайні банківські операції з операціями на фондовій біржі. Фондова модель фінансового ринку передбачає необхідність існування фондової біржі як основного фінансового посередника між кредиторами та позичальниками. Традиційним банкам забороняється проведення інвестиційної діяльності, цю діяльність проводять спеціалізовані інвестиційні банки.

Зазначимо, що на початку 80-х років XX ст. спостерігалася тенденція до об'єднання обох моделей фінансового ринку, що зумовлено глобалізацією світових економічних процесів та зростання конкуренції між ринками капіталу різних країн. Так, у країнах континентальної Європи значення і обсяги фондового ринку безперервно зростають. США, навпаки, вживають заходи щодо розширення банківського сектору. В результаті цього виникла нова змішана модель організації фінансового ринку [1].

Зважаючи на проголошення Україною курсу на європейську інтеграцію, вітчизняний фінансовий ринок та його інфраструктура не можуть розвиватися ізольовано від європейського досвіду і світових тенденцій трансформації ринків капіталу. Однак фондовий ринок Європейського Союзу розвивався у кожній окремій країні за власними законами та правилами, які відрізнялися між собою. Це перешкоджало формуванню економічного простору для створення єдиного фондового ринку ЄС. Тому згідно з правилами Європейського Союзу щодо забезпечення фінансового ринку в його країнах прийнятним є принцип превалювання національного законодавства. Виходячи з цього розвиток фондового ринку України має орієнтуватися на досвід європейських особливостей та власного законодавства.

Водночас досвід організації фондової біржі в США також є надзвичайно важливим. Це пояснюється тим, що ринок цінних паперів Америки – наймасштабніший у світі, його частка у світовій капіталізації коливається від третини до половини сукупної курсової вартості цінних паперів. Для України досвід США щодо організації біржової торгівлі є можливим для запозичення, оскільки він визначає значення жорсткого державного регулювання у створенні ліквідного та прозорого фондового ринку. Біржова торгівля США є яскравим прикладом фондової моделі організації фінансового ринку. Вона створювалася упродовж тривалого періоду. Теперішній стан її розвитку ґрунтується на складній системі державного регулювання та контролю, яка є наслідком складних перетворень та реформ економіки країни [4].

Головним аргументом на користь державного регулювання фондового ринку у розвинених країнах є необхідність оперативного вирішення проблем, передусім у випадках, коли діяльність учасників цього ринку не забезпечує надходження у необхідних обсягах фінансових ресурсів до ділових одиниць. Розумне поєднання ринкових і державних регуляторів дає можливість реалізувати цілі розвитку фондового ринку України, недостатній розвиток якого гальмує інвести-

ційні процеси, стримує структурну перебудову вітчизняної економіки, що унеможливорює підвищення її конкурентоспроможності [5].

Використовуючи досвід США в Україні, варто враховувати важливість державного регулювання, оскільки нині вітчизняний ринок є мало регульованим. Надзвичайно велика кількість законодавчих норм, що регламентують роботу фондових бірж (близько 100 законодавчих актів), не вирішує проблем щодо прозорості та ефективності біржових операцій. Головна проблема вітчизняного ринку цінних паперів полягає у відсутності єдиного органу його регулювання. Так, регулятивні функції розподілені між різними міністерствами і відомствами. Тому необхідно в українському законодавстві передбачити створення єдиного органу державного регулювання фондового ринку.

Банкоцентрична модель організації фінансового ринку найбільш чітко виражена у побудові фондового ринку Федеральної Республіки Німеччини, оскільки особливістю її фінансової системи є абсолютне домінування банків в активах країни. В цілому організація фондової біржі Німеччини ґрунтується на помірному державному контролі, в основу якого закладено принцип регулювання. Важливу роль на фондовій біржі виконують банки, як посередники біржової торгівлі.

Нині існує значна кількість фінансових систем, в основі організації яких закладено змішану модель фінансового ринку. Так, прикладом змішаної моделі організації фінансового ринку є біржова система Франції. За капіталізацією акцій Франція займає четверте місце в світі, а за облігаційною заборгованістю – п'яте. Через це досвід Франції щодо побудови ефективної системи організації фондової біржі є особливо важливим для країн, ринки яких формуються. На основі французької моделі організації фінансового ринку було побудовано біржову систему Польщі, Угорщини, Чехії та інші. Тому аналіз біржової торгівлі Франції має особливе значення для України в контексті можливостей його використання для побудови ефективно діючої біржової торгівлі. Фондовий ринок Франції ґрунтується на загальних положеннях, властивих для Європейського співтовариства. Відповідно до цих положень створено перспективну та добре розвинену біржову торгівлю. Головною перешкодою розвитку фондових бірж у Франції стала масштабна економічна криза 2008 року, яка спричинила скорочення фінансових активів на біржі майже наполовину. Проте французький фондовий ринок має значний потенціал розвитку у майбутньому, про що говорить до кризове зростання біржового індексу [1].

Серед країн – членів ЄС розвиток біржової торгівлі Франції є не менш важливим для України. Однак досвід Польщі – це першочерговий приклад, оскільки спільною умовою виникнення фондових бірж як у Польщі, так і в Україні послужив розпад соціальної системи. За відповідно короткий час на відміну від розвинених країн тут потрібно було приватизувати тисячі підприємств, провести радикальне реформування економіки та її ринкову трансформацію. В усьому ін-

шому масштаби, режими функціонування та темпи розвитку фондових бірж у Польщі та Україні мали розбіжності.

Характерною особливістю розвитку фондових бірж Польщі є використання налагодженої системи розвитку фондових бірж, заснованої на англосаксонській моделі (зокрема на основі біржі цінних паперів у Франції). Ця модель передбачає функціонування фондових бірж в умовах помірного державного регулювання та залучення банків до організації біржової торгівлі [3].

Важливим чинником успішної роботи фондового ринку Польщі є належне його нормативно-правове забезпечення, прийняте у відповідності до нормативів ЄС. Завдяки цьому біржовий ринок Польщі динамічно розвивається. Його основним показником є Біржа цінних паперів у Варшаві, яка була заснована 16 квітня 1991 року. Завдяки налагодженій та змістовній державній політиці, вдалому вибору моделі формування фондового ринку і чіткому її дотриманню фондові біржі Польщі розвиваються систематизовано та динамічно.

Аналіз світового досвіду організації фондової біржі на прикладі США, Німеччини, Франції та Польщі дозволяє стверджувати, що кожна країна має власний шлях розвитку фондового ринку. Спільним для усіх країн є те, що в основі підвищення ефективності діяльності їх фондових бірж закладено принцип превалювання національного законодавства, яке враховує національні особливості населення країни. Спільним елементом для успішної біржової торгівлі усіх країн є правильний вибір стратегії економічного зростання і чітке дотримання цієї стратегії. Саме тому нинішній стан розвитку фондових бірж України потребує у першу чергу єдиної національної програми економічного зростання. Ця програма має враховувати досвід інших країн, однак пріоритетним у ній має залишитися національний інтерес [1].

Формування вітчизняного ринку цінних паперів перебуває під впливом багатьох факторів: рівень інфляції, розмір емісії і термін погашення цінних паперів; величина платоспроможного попиту інвесторів; значення облікової ставки НБУ; величина прибутковості окремих інструментів до українських цінних паперів; рівень державного контролю за діяльністю на національному фондовому ринку вітчизняних та іноземних інвесторів, швидкість і легкість переходу прав власності на цінні папери, якість системи розрахунків за угодами з цінними паперами; рівень підготовки професійних учасників фондового ринку; наявність необхідної інфраструктури; надійність захисту прав інвесторів тощо [6].

Україна має значний потенціал залучення значних потоків капіталу, але тут вона вступає в глобальну конкуренцію з країнами Центральної та Східної Європи, Азії та Південної Америки. В Україні тільки починає з'являтися іноземний капітал у вигляді стратегічної участі, а не як звичайні портфельні інвестиції, їх принесли західні фонди венчурного капіталу, а не потрібні нам інвестори з середнім рівнем доходу, які впевнені в довготерміновості своїх вкладів. Результатом цього є те, що український ринок акцій усе ще залишається поза

рамками нових ринків Центральної та Східної Європи. За оцінками експертів, українські акції і досі сприймаються іноземними інвестиційними інституціями як екзотичні і становлять незначну частку їхніх портфелів. Це свідчить про те, що Україна ще не створила достатніх умов довіри як для наших, вітчизняних, так і закордонних інвесторів, коли інвестиційні можливості поєднуються з ясною та надійною структурою ринку цінних паперів. Важливе місце серед інфраструктурних учасників ринку цінних паперів належить організаторам торгівлі, діяльність яких підвищує інвестиційну привабливість емітента за рахунок забезпечення його ліквідності та прозорості. Існування кількох фондових бірж в Україні, кожна з яких діє автономно і проводить угоди з цінними паперами за власними правилами, розмежує біржовий простір на окремі сегменти. Економічно необґрунтоване створення нових бірж лише посилює негативні процеси на організованому ринку і веде до стагнації біржової торгівлі [7].

Стабільно функціонуючий біржовий ринок цінних паперів є одним із чинників, що визначають інвестиційний клімат у країні, сприяють залученню й перерозподілу інвестиційного капіталу у найбільш перспективні сфери економіки. Все це активізує проблему виведення біржового ринку України з кризи, проведення суттєвих перетворень у технології організації і програмно-апаратному забезпеченні вітчизняних фондових бірж, підвищенні їх конкурентоспроможності. На думку багатьох вітчизняних науковців, Україні також доцільно мати Єдину біржову фондову систему, оскільки: капіталізація ринку цінних паперів є настільки незначною, що комісійної винагороди не вистачає на нормальне функціонування навіть однієї біржі; концентрація попиту і пропозиції в одній системі дасть змогу підвищувати ліквідність ринку та його інформативну відкритість; за рахунок обсягів вартість послуг біржі у перспективі може бути знижено; за цієї системи можливим стає використання у біржовій торгівлі єдиного клірингового та депозитарного центру [8].

За умов нестійкого становища фондового ринку лише примусові адміністративні заходи щодо формування біржової системи неприйнятні. Слід дотримуватися у цій ситуації принципів добровільності, господарської самостійності, можливості спільного фінансування заходів і проєктів, створення спеціалізованих дочірніх підприємств, діяльність яких буде спрямовано на виконання завдань фондової системи і проведення міжбіржових електронних торгів цінних паперів. Торгівля цінними паперами у біржовій системі організовується за дворівневою моделлю. Перший рівень у ній утворюють фондові біржі, а другий – акредитовані при них брокерські контори. Це дасть можливість зменшити витрати торгівців цінними паперами на організацію каналів зв'язку з центральним технічним центром. Створення та функціонування Єдиної біржової фондової системи в Україні потребує удосконалення чинної нормативно-правової бази щодо Національної депозитарної системи та електронного обігу цінних паперів. Беззаперечним положенням нового законо-

давства має стати існування в Україні лише одного Центрального депозитарію цінних паперів, не підвладного впливу корпоративних фінансових груп [9].

Українська депозитарна система на сьогодні не відповідає вимогам інвесторів та акціонерних товариств і практично не відповідає аналогічним системам розвинених країн. У останніх обслуговування 95% організованого ринку забезпечується центральними депозитаріями. Національна депозитарна система України технологічно відстає від платіжної системи і гальмує обіг фінансових інструментів. Вирішуючи ці питання в нашій країні, необхідно об'єднати зусилля держави та учасників ринку. Доцільно відпрацювати механізми, які дають змогу Центральному депозитарію реально виконувати депозитарні та розрахунково-клірингові функції [10].

Зокрема, доцільно було б створити в Україні дворівневу Національну депозитарну систему. Перший (вищий) рівень – це Центральний депозитарій, який здійснював би облік корпоративних цінних паперів та муніципальних облигацій, і Національний банк України, що здійснював би депозитарну діяльність з державними цінними паперами. Другий (нижчий) рівень складності зі зберігачів та реєстраторів власників іменних цінних паперів, а також організаторів торгівлі, при яких створено розрахункові установи. При цьому Центральний депозитарій створюється виключно державою та професійними учасниками ринку цінних паперів. З одного боку, депозитарій повинен зосередитися на веденні обліку прав власності і не займатися грошовими розрахунками, але з іншого – можливий комплексний, більш привабливий підхід, коли в одному місці здійснюється передача власності і відповідний до неї грошовий розрахунок. Перевага другого варіанта полягає у спроможності Центрального депозитарію забезпечити захист розрахунків від ризику шляхом надання усього комплексу розрахунково-клірингових операцій [8].

Сьогодні дедалі більше інвесторів віддають перевагу розміщенню своїх коштів на фондовому ринку, який, незважаючи на періодичні коливання, в останні роки впевнено зростає. Але далеко не кожен потенційний суб'єкт ринку має можливість здійснювати інвестування у цінні папери. Причиною цього є ряд явищ: від відсутності інформації та браку знань потенційного споживача послуг фондового ринку до негативних явищ як на самому ринку, так і в економіці країни загалом. Однією з важливих причин повільного розвитку фондового ринку України є його низька ліквідність та слабка внутрішня підтримка. У випадку настання кризового стану на фондовому ринку і бажанні інвесторів продати власні цінні папери, ринок не здатний повністю поглинути обсяг, що продається, в результаті продавець вимушений істотно знизити ціну, і ринок провалюється. На фондовому ринку України існує ще одна фундаментальна проблема: вкрай низький відсоток акцій, які обертаються на біржі. Це є свідченням того, що фондовий ринок є вкрай недорозвиненим і на ньому неможливо реалізовувати довготривалі інвестиційні

стратегії, а це в свою чергу уповільнює як розвиток ринку, так і розвиток національної економіки.

Висновки

Покращення ситуації на фондовому ринку України вимагає конкретних та цілеспрямованих дій Парламенту, Уряду та Фонду державного майна. Необхідно створити прозору та зрозумілу систему інформування населення щодо ситуації на ринку, активно розвивати накопичувальну пенсійну систему, проводити приватизацію державних підприємств через фондову біржу. Ці заходи дозволять підвищити ліквідність та ефективність функціонування фондового ринку України. Відповідно до чинного законодавства України депозитарій повинен брати на себе функції клірингової компанії, виконання цих обов'язків дасть змогу удосконалити діяльність ринку цінних паперів. Отже, якісні характеристики ринку цінних паперів знаходяться ще на досить низькому рівні, що перешкоджає залученню інвестиційних ресурсів та ефективному їх перерозподілу з метою стабілізації економічного розвитку. Усунення недоліків ринку цінних паперів потрібно розпочинати з аналізу законодавчої та нормативної бази, яка регулює діяльність фондового ринку. Виявлення причинно-наслідкових зв'язків дозволить усунути негативні явища та мобілізувати інвестиційні ресурси.

Список використаних джерел

1. Калинець К.С. Аналіз світового досвіду організації фондової біржі в контексті можливостей його використання в Україні // Регіональна економіка. – 2009. – №3. – С. 182–191.
2. Загальний огляд фондового ринку України. Публікації. Економічні матеріали. [Електрон. ресурс] / Національний банк України. – К.: 2013. – 27 с. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
3. Іванова К. Регулювання фондового ринку на прикладі країн з розвинутою економікою // Актуальні проблеми економіки – 2008. – №11. – С. 36–40.
4. Становлення фондового ринку: роль держави // Урядовий кур'єр. – 2008. – №9. – С. 10–13.
5. Серебрянникова Л.А. Світовий досвід регулювання ринку цінних паперів // Фінанси, 2009. – №1. – С. 54–58.
6. Кубах Т.Г. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів України // Держава та регіони – 2009. – №6. – С. 111–114.
7. Гольденберг О. Удосконалення державного регулювання ринку цінних паперів в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №6. – С. 42–46.
8. Ватаманюк З. Перспективи розвитку ринку цінних паперів // Фінанси України. – 2007 – №5 – С. 75–85.
9. Сіренко О. Інвестиційна привабливість та перспективи українського ринку цінних паперів у 2008 р. // Фінансовий ринок України – Київ, 2008. – №4. – С. 7–9.
10. Терещенко Г. Проблеми становлення та напрямки удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 82–89.

Ідентифікація основних джерел незбалансованості платіжного балансу України на основі VAR-моделювання

У статті на основі VAR-моделювання визначено характеристики причинно-наслідкового зв'язку між основними рахунками платіжного балансу України та виокремлено основні джерела його незбалансованості. Зазначене стало підґрунтям для розробки рекомендацій щодо заходів макроекономічної політики України стосовно розвитку зовнішньоекономічного сектору вітчизняної економіки.

Ключові слова: економічні дисбаланси, платіжний баланс України, моделі векторної авторегресії, тест Грейнджера на причинність.

В статье на основе VAR-моделирования определены характеристики причинно-следственной связи между основными счетами платежного баланса Украины и выделены основные источники его несбалансированности. Отмеченное стало основой для разработки рекомендаций по мероприятиям макроэкономической политики Украины относительно развития внешнеэкономического сектора отечественной экономики.

Ключевые слова: экономические дисбалансы, платежный баланс Украины, модели векторной авторегрессии, тест Грейнджера на причинность.

In the article VAR models were used for determining the characteristics of causality between the main accounts of Ukraine's balance of payments (BOP). Also the causes of BOP imbalances were identified. These results provided the basis for recommendations on Ukraine's macroeconomic policy for the external sector development.

Keywords: economic imbalances, Ukraine's balance of payments (BOP), vector autoregressive models (VAR), the Granger causality test.

Постановка проблеми. В даний час до числа явищ, які характеризуються загрозами катастрофічних наслідків, належать економічні дисбаланси у світовій макроекономічній системі, адже їх існування тісно пов'язано з ризиками нестійкості фінансових ринків, можливого уповільнення темпів світового економічного зростання, зниження рівня життя, загострення боргових ситуацій й виникнення боргової кризи у конкретній країні тощо. При цьому проблема економічних дисбалансів особливо актуальна для країн з економіками, що розвиваються і, зокрема, для України. Зазначене характеризується притаманністю цим країнам таких особливостей: (1) відкритість ринку за умови відсутності механізмів, що пом'якшують вплив фундаментальних факторів виникнення економічної нестабільності; (2) невисокий рівень заощаджень; (3) нерозвинена фінансова система тощо.

Виходячи з того що до основних умов участі країни в міжнародній валютно-фінансовій системі, міжнародному обміні товарами, послугами і капіталами належить збалансованість рахунків платіжного балансу, ця стаття присвячена аналізу дисбалансів саме у зовнішньоекономічному секторі економіки України, негативна динаміка якого простежена протягом останніх років. Як зазначено в [1], унаслідок фінансової кризи (1998–1999) в економіці України вивільнилися ресурси потужностей, поєднання яких зі сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою та запасом цінової конкурентоспроможності дозволили українській економіці «зростати темпами понад 7% (у середньорічному обчисленні) аж до середини 2008 року». Проте вже з 2004 року інфляція призвела до погіршення зовнішньої позиції економіки України внаслідок зниження її цінової конкурентоспроможності. Крім того, з 2005 року зниження рівня тарифного захисту митної території України, здійснюване урядом та Верховною Радою України, ревальвація НБУ національної валюти на 3,8% у квітні 2005 року (та на 5% протягом 2008 року) призвели до різкого зростання імпорту, а отже викликали стійке погіршення стану поточного рахунку платіжного балансу. Крім того, з 2005 року відбувалося надмірне накопичення зовнішнього боргу (в 2007 році зовнішній борг країни досяг величини майже в 60% ВВП), що в поєднанні з перевищенням темпів зростання заробітної плати над темпами зростання продуктивності праці мало наслідком від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу вже у 2006 році (–\$1,6 млрд.). Негативна динаміка сальдо поточного рахунку тривала і в наступні періоди. За 2012 рік від'ємне сальдо рахунку поточних операцій становило –\$14,8 млрд., що перевищило рівень 2011 року в 1,44 раза, а рівень 2010 року – в 5 разів. Проте, якщо в минулі роки періоду, що аналізується, це сальдо перекривалося додатним сальдо фінансового рахунку (яке, зокрема, за підсумками 2006 року становило \$3,9 млрд.), то, незважаючи на позитивне сальдо цього рахунку в 2010–2012 роках, воно вже не в змозі було перекрыти дефіцит поточного рахунку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми, пов'язані з платіжним балансом певної країни, розглядалися в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних економістів, зокрема О.Ю. Анісімової, Г. Вонга, В.М. Геєця, Л. Карренца, Г.М. Мілеси-Ферреті, А. Разіна, В.Р. Сіденка, М.І. Скрипниченко, О.Г. Солнцева, Т.С. Шемет та ін. У роботах зазначених авторів розкрито питання впливу складових платіжного балансу, зокрема торговельного та поточного рахунків на динаміку

макроекономічних показників, що характеризують стан національної економіки; виявлено основні причини виникнення глобальних дисбалансів та визначено можливі шляхи їх усунення за рахунок інструментів макроекономічної політики країни; проаналізовано зв'язок між станом платіжного балансу (збалансованість чи незбалансованість) та національним валютним курсом; розглянуто основні підходи до визначення найбільш ефективних інструментів коригування неврвнованості зовнішніх платежів тощо.

Мета статті. У той же час недостатньо вивченими залишаються питання визначення основних джерел незбалансованості платіжного балансу України, а також питання вибору коригувальних заходів, реалізація яких сприятиме стимулювальній макроекономічній політиці. Зазначене й обумовило мету статті.

Дана стаття має таку структуру: по-перше, визначено характеристики причинно-наслідкового зв'язку між основними рахунками платіжного балансу України; по-друге, для підтвердження виду причинно-наслідкового зв'язку між основними рахунками платіжного балансу проведено імпульсний аналіз та аналіз декомпозиції дисперсії помилок прогнозів; по-третє, обґрунтовано можливі негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки в короткостроковій перспективі; по-четверте, запропоновано заходи макроекономічної політики України, які мають здійснити позитивний вплив як на розвиток зовнішнього сектору вітчизняної економіки, так і національної економіки у цілому.

Виклад основного матеріалу. Платіжний баланс вважається як статистичний звіт, в якому в систематизованому вигляді наведені сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період часу [2]. По суті, платіжний баланс відбиває стан внутрішньої економічної ситуації в країні та характеризує ефективність її світогосподарських зв'язків.

Розрізняють стандартну та аналітичну структуру платіжного балансу. Аналітична структура представляє собою сальдо певної групи статей стандартного платіжного балансу і використовується «при дослідженні впливу макроекономічної політики та економічних факторів на платіжний баланс країни» [3].

Як зазначено на офіційному сайті Національного банку України, основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій (експорт/імпорт товарів, експорт/імпорт послуг, доходи від інвестицій і оплати праці, поточні трансферти) та рахунком операцій з капіталом (капітальні трансферти та придбання/реалізація невиробничих нефінансових активів) і фінансових операцій (прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інші інвестиції, резервні активи).

Виходячи зі структури платіжного балансу можна зробити висновок, що джерелом незбалансованості зовнішнього сектору вітчизняної економіки виступають дисбаланси одного з перерахованих вище основних рахунків (або обох рахунків одночасно). Тому при проектуванні макроекономічної політики,

пов'язаної з коригуванням дисбалансів у зовнішньому секторі економіки, важливо ідентифікувати джерело дисбалансів для того, щоб визначити, чи є дисбаланс одного рахунку (рахунку поточних операцій / рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій) джерелом дисбалансу іншого рахунку. Як зазначено в [4], між поточним рахунком і рахунком операцій з капіталом може існувати один з чотирьох видів зв'язків, а саме: (1) стан поточного рахунку має безпосередній вплив на переміщення капіталу; (2) стан рахунку операцій з капіталом, тобто мобільність капітальних потоків може виступити основною причиною нестабільності поточного рахунку; (3) взаємний вплив між поточним рахунком та рахунком операцій з капіталом; (4) відсутність причинно-наслідкового зв'язку між поточним рахунком і рахунком операцій з капіталом.

Тестування причинно-наслідкового зв'язку між поточним рахунком і рахунком операцій з капіталом може здійснюватися за допомогою економетричного тесту на причинність. Зазначене, зокрема, запропоновано у роботі [4], де автори застосовують VAR-моделювання для аналізу зовнішніх секторів економік чотирьох країн з емерджентними ринками, а саме Аргентини, Мексики, Філіппін та Таїланду. В цій статті ідея аналізу причинно-наслідкового зв'язку між рахунками платіжного балансу доповнена і адаптована до специфіки вітчизняної економіки. Зокрема, для виявлення джерел незбалансованості зовнішнього сектору України виконані наступні дії: проведено тест Грейнджера на причинність, де основою послужила модель векторної авторегресії, оптимальну кількість лагів якої визначено на основі розрахунку та порівняння значень інформаційних критеріїв Акаїке та Шварца, а також значень скоригованого коефіцієнта детермінації.

Статистичні дані, на яких ґрунтується поточне дослідження, отримано з офіційного сайту Національного банку України [2]. Період, що аналізується, охоплює проміжок часу з першого кварталу 2000 року по четвертий квартал 2013 року. Протягом зазначеного періоду вітчизняній економіці були притаманні значні дисбаланси поточного рахунку платіжного балансу, а також вплив глобалізації ринків капіталів і надходження значних потоків капіталу.

У цьому контексті доцільно встановити, чи присутній зв'язок між поточним та капітальним рахунками платіжного балансу, для чого розраховано коефіцієнти кореляції за трьома методами: Пірсона (Pearson Correlation Coefficients), Спірмена (Spearman Correlation Coefficients), Кендалла (Kendall Tau b Correlation Coefficients). За усіма методами отримано від'ємний коефіцієнт кореляції, що свідчить про наявність зворотного зв'язку між рахунком поточних операцій та рахунком операцій з капіталом і фінансових операцій. Найбільш тісний зв'язок (за абсолютною величиною коефіцієнта кореляції) виявлено за методом Спірмена (коефіцієнт кореляції склав $-0,50$). Тобто зв'язок між рахунками присутній, однак за шкалою Чеддока він є помітним (інші два методи також вказали на наявність помірного зв'язку між рахунками платіжного балансу).

Зазначимо, що отримане значення коефіцієнту кореляції між рахунками платіжного балансу ще не свідчить про наявність між ними причинно-наслідкового зв'язку. Для тестування зазначеного може бути використано підхід Грейнджера – тест на причинність [5]. Даний тест відноситься до числа базових підходів, застосування яких орієнтовано на аналіз причинно-наслідкових зв'язків між двома змінними (x та y) та визначенні, наскільки добре поточне значення y може бути пояснено як за допомогою власних лагових значень, так і за допомогою лагових значень x . Причому в [5] зазначено, що змінна x є каузальною по відношенню до змінної y (позначається $x \rightarrow y$), якщо за інших рівних умов значення y можуть бути краще передбачені з використанням минулих значень x , ніж без них або, що еквівалентно тому, що коефіцієнти при лагових значеннях x є статистично значимими. Як вже було зазначено, тест Грейнджера базується на моделі векторної авторегресії (1):

$$\begin{pmatrix} x_t \\ y_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_1 \\ a_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} b_{11}^1 & b_{12}^1 \\ b_{21}^1 & b_{22}^1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_{t-1} \\ y_{t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} b_{11}^2 & b_{12}^2 \\ b_{21}^2 & b_{22}^2 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_{t-2} \\ y_{t-2} \end{pmatrix} + \dots + \begin{pmatrix} b_{11}^q & b_{12}^q \\ b_{21}^q & b_{22}^q \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_{t-q} \\ y_{t-q} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де b_{ik}^j ($i, k = \overline{1, 2}, j = \overline{1, q}$) – невідомі коефіцієнти, які пов'язують поточні та минулі значення показників y_t та x_t . Припускається, що y_t та x_t є стаціонарними процесами; випадкові величини (збурення) e_{it} , $i = \overline{1, 2}$ є білим шумом.

Нульова гіпотеза може бути сформульована таким чином: « y не впливає на x » (« x не впливає на y »), її тестування ґрунтується на застосуванні F -Statistic. При чому в даному випадку F -Statistic представляє собою статистику Вальда (Wald) для спільної гіпотези: $b_{12}^j = 0$ ($b_{21}^j = 0$) для всіх $j > 0$. При цьому для прийняття нульової гіпотези при 5%-ному рівні статистичної значимості необхідно, щоб p -значення для відповідної пари показників перевищувало значення 0,05.

Висновок про наявність односпрямованого причинно-наслідкового зв'язку, наприклад $x \rightarrow y$ (« x впливає на y »), зроблено за умови, що гіпотезу « x не впливає на y » буде відхилено, а гіпотезу « y не впливає на x » – прийнято. В разі одночасного відхилення обох гіпотез між змінними існує взаємний зв'язок. Якщо немає підстав відхилити зазначені нульові гіпотези, робиться висновок про відсутність причинно-наслідкового зв'язку між змінними.

Відомо, що модель векторної авторегресії належить до класу моделей, які дозволяють одночасно моделювати кілька взаємопов'язаних часових рядів; проводити якісну економічну інтерпретацію взаємозв'язків між досліджуваними індикаторами [6]. Необхідною умовою правильної ідентифікації моделі векторної авторегресії є стаціонарність часових рядів, тобто ряди повинні мати постійну дисперсію та математичне сподівання, значення яких не залежало б від періоду часу [6]. Для перевірки часових рядів на стаціонарність у статті використано розширений тест Дікі – Фуллера (Augmented Dickey-Fuller test), а також проаналізовані корело-

грами відповідних часових рядів. Зазначені розрахунки, а також побудова VAR-моделей проводилась за допомогою економетричного пакету E-Views.

Визначено, що часовий ряд рахунку поточних операцій є нестационарним рядом у рівнях, про що свідчать результати розширеного тесту Дікі – Фуллера (ADF). Так, розрахована величина МакКіннона (MacKinnon) τ – статистики (ADF Test Statistic) дорівнює $-2,6642$ і в абсолютному виразі менша за критичну величину навіть при 10%-му рівні статистичної значимості ($-3,1804$).

При цьому даний висновок було зроблено за умови введення в модель як константи (перетину), так і лінійного тренду, тому що, по-перше, їх наявність в ряду була виявлена в результаті візуального аналізу, а по-друге, у статті враховано, що ціна помилки включення до моделі зайвих змінних нижча за виключення важливих змінних.

При аналізі на стаціонарність часового ряду Current_Account у перших різницях (тобто dCurrent_Account) враховувалася лише константа (перетин). Аналіз отриманих результатів дозволив зробити висновок, що на рівні статистичної значимості 1% ряд dCurrent_Account є стаціонарним із порядком інтеграції 1¹.

Своєю чергою, аналіз корелограмми часового ряду Current_Account показав, що часткова автокореляційна функція (PACF) процесу дорівнює нулю після 1-го лага, отже маємо відповідно AR(1) процес. Автокореляційна функція (ACF) процесу дає уявлення про його стаціонарність, і виходячи з того, що вона є спадною функцією, процес візуально можна вважати стаціонарним. Таким чином, висновок щодо стаціонарності ряду в перших різницях зроблено також і на основі автокореляційної та часткової автокореляційної функцій часового ряду.

Аналогічний аналіз щодо стаціонарності проведено і для часового ряду Capital_Account. Як і в попередньому випадку, застосування розширеного тесту Дікі – Фуллера та аналіз корелограмми часового ряду дозволили зробити висновок про стаціонарність ряду Capital_Account в перших різницях при 1%-ному рівні статистичної значимості.

Оскільки часові ряди Current_Account та Capital_Account є нестационарними в рівнях при 1%-ному рівні статистичної значимості, але їх перші різниці утворюють стаціонарні ряди (при даному рівні значимості), то для побудови VAR-моделей використовувались відповідно перші різниці рядів поточного та капітального рахунків, тобто dCurrent_Account та dCapital_Account.

Визначення оптимального порядку моделі векторної авторегресії здійснювалось на основі зазначених вище критеріїв, зокрема інформаційних критеріїв Акаїке і Шварца та скоригованого коефіцієнта детермінації R^2 . При цьому для найкращої специфікації моделі векторної авторегресії мали виконуватись такі вимоги:

¹ Розрахована величина МакКіннона (MacKinnon) τ – статистики (ADF Test Statistic) дорівнює $-6,699331$ і в абсолютному виразі перевищує критичну величину навіть при 1%-му рівні статистичної значимості ($-3,5713$).

- 1) $AIC(q) = \min\{AIC(j) | j = 1, \dots, n\}$, де $AIC(j) = \ln \sigma^2(j) + 2K/T$,
- 2) $SIC(q) = \min\{SIC(j) | j = 1, \dots, n\}$, де $SIC(j) = \ln \sigma^2(j) + K \cdot \ln(T)/T$,
- 3) $\bar{R}^2(q) = \max\{\bar{R}^2(j) | j = 1, \dots, n\}$, де $\bar{R}^2 = 1 - (1 - R^2) \frac{(T-1)}{(T-K)}$,

де $\sigma^2(j)$ – оцінка максимальної правдоподібності залишкової дисперсії, K – число параметрів, j – номер лага, T – число спостережень, R^2 – коефіцієнт детермінації моделі.

Для знаходження порядку VAR-моделей припустимо, що найвищий порядок VAR-моделі може дорівнювати 6 (приблизно 10% кількості спостережень). Значення критеріїв Акаїке (AIC) та Шварца (SIC), а також значення скоригованого коефіцієнта детермінації \bar{R}^2 для різних порядків p VAR-моделі, подані у табл. 1.

Варто зауважити, що аналізується попарне значення критеріїв при однакових порядках p , тому за умови одночасного врахування значень обраних критеріїв, для подальшого аналізу оберемо модель векторної авторегресії шостою порядку VAR(6), адже значення скоригованих коефіцієнтів детермінації як для часового ряду поточного рахунку, так і для часового ряду рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій вказують на достатньо високий рівень пояснюючої придатності моделі при одночасному поступовому зниженні значень інформаційних критеріїв Акаїке та Шварца (в абсолютному виразі). Крім того, на користь даної моделі вказують не лише статистики, що аналізуються, а й той факт, що теоретичні аспекти побудови моделей векторної авторегресії сформовано в термінах релевантності минулої інформації та доцільності використання моделі як можна більш високого порядку.

Результати застосування F -Statistic для побудованої моделі векторної авторегресії VAR(6) (табл. 2) вказують на те, що при 5%-ному рівні значимості нульову гіпотезу «рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій не впливає на поточний рахунок» можна відхилити, тоді як немає підстав відхилити нульову гіпотезу «поточний рахунок не впливає на

рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій». Таким чином, можна зробити висновок про односпрямований причинно-наслідковий зв'язок між основними рахунками платіжного балансу України, а саме: при 5%-ному рівні статистичної значимості рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій впливає на поточний рахунок, тоді як обернений зв'язок не спостерігається; у той же час при 10%-ному рівні статистичної значимості можна зробити висновок, що між рахунками спостерігається взаємний зв'язок.

Згідно з [4] при проведенні тесту Грейнджера на причинність аналіз F -Statistic стає ненадійним через присутність у моделі лагових залежних змінних. Тому додатково проаналізуємо статистику Вальда. В даному випадку нульову гіпотезу сформулюємо наступним чином: змінні першої групи (Group 1 Variables) впливають самі на себе, вплив на них змінних другої групи (Group 2 Variables) відсутній. Тоді, якщо $Pr > ChiSq$ перевищує прийнятий рівень значимості $\alpha = 5\%$, то немає підстав відхилити нульову гіпотезу, в іншому випадку нульова гіпотеза може бути відхилена. Результати розрахунку статистики Вальда для побудованої у статті моделі векторної авторегресії VAR(6) представлені в табл. 3.

У табл. 3 Test 1 означає тестування впливу змінної другої групи (Group 2 Variables), тобто dCapital_Account, на змінну першої групи (Group 1 Variables), тобто dCurrent_Account. У свою чергу, Test 2 тестує вплив dCurrent_Account (Group 2 Variables) на dCapital_Account (Group 1 Variables).

Таким чином, з отриманих результатів можна зробити висновок, що на 5% рівні статистичної значимості можна відхилити нульову гіпотезу про те, що рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій не впливає на поточний рахунок платіжного балансу, а також на даному рівні значимості можна відхилити і нульову гіпотезу про відсутність впливу поточного рахунку на рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій. Таким чином, статистика Вальда уточ-

Таблиця 1. Значення скоригованого коефіцієнта детермінації та інформаційних критеріїв Акаїке та Шварца для різних порядків p моделі векторної авторегресії

Порядок моделі векторної авторегресії (p)	Інформаційний критерій Акаїке		Інформаційний критерій Шварца		Скоригований коефіцієнт детермінації	
	для ряду dCurrent_Account	для ряду dCapital_Account	для ряду dCurrent_Account	для ряду dCapital_Account	для ряду dCurrent_Account	для ряду dCapital_Account
1	-424,0831	-471,7292	-423,9694	-471,6156	0,144741	0,104673
2	-409,5164	-460,7354	-409,3252	-460,5442	0,312185	0,141040
3	-396,8935	-451,8705	-396,6232	-451,6003	0,404412	0,099166
4	-379,1926	-438,3328	-378,8418	-437,9820	0,585965	0,219174
5	-371,6588	-424,2046	-371,2258	-423,7716	0,560823	0,341792
6	-358,7539	-414,7003	-358,2371	-414,1835	0,629109	0,323517

Таблиця 2. Тест Грейнджера на причинно-наслідковий зв'язок (Granger-Causality Test F-statistic)

Нульова гіпотеза	F-Statistic	Імовірність	Кількість спостережень
dCurrent_Account не є причиною dCapital_Account	1,99555	0,09653	52
dCapital_Account не є причиною dCurrent_Account	5,27954	0,00076	

Таблиця 3. Тест Грейнджера на причинно-наслідковий зв'язок (Granger-Causality Wald Test)

Test	DF	Chi-Square	Pr > ChiSq
1	6	32,58	<.0001
2	6	13,10	0,0414

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

нила результати, отримані вище на основі статистики F (F–Statistic). Виходячи з зазначеного загальний висновок полягає в наявності взаємного причинно–наслідкового зв'язку між рахунками платіжного балансу, а отже обидва рахунки можна розглядати як джерела дисбалансів зовнішнього сектору вітчизняної економіки.

Для кращого розуміння динамічних властивостей моделі векторної авторегресії та перевірки отриманих за тестом Грейнджера результатів поряд з оцінкою коефіцієнтів у статті також проведено імпульсний аналіз та аналіз декомпозиції дисперсій помилок прогнозів. Проте перш ніж аналізувати функції імпульсних відгуків, слід перевірити вимогу щодо відсутності кореляції в залишках моделі векторної авторегресії, та, як зазначено у статті [4], якщо між залишками e_t існує кореляція, вихідні шоки (імпульси) моделі векторної авторегресії повинні бути трансформовані в некорельований вектор, що

відомо як ортогоналізація функції імпульсних відгуків. При цьому під ортогоналізацією слід розуміти процес побудови по заданому базису лінійного простору деякого ортогонального базису, який має ту ж саму лінійну оболонку [7].

У табл. 4 наведені значення вибіркового автокореляції оцінених залишків моделі VAR(6). Слід звернути увагу, що найбільше (за абсолютною величиною) значення коефіцієнту дорівнює 0,33. Отже, проведений аналіз дає можливість стверджувати, що немає підстав відхилити нульову гіпотезу про відсутність в залишках автокореляції.

Відомо, що функція імпульсних відгуків (рис. 1) являє собою динамічну імітацію реакції ендogenous показників на зовнішній шок (імпульс). Рис. 1 містить інформацію щодо впливу змін на одне середньоквадратичне відхилення (шок одного стандартного відхилення) в dCapital_Account (суцільна лінія) та в dCurrent_Account (пунктирна лінія) на змі-

Таблиця 4. Вибіркові автокореляції оцінених залишків моделі векторної авторегресії шостого порядку

Ляг	Змінна	dCurrent_Account	dCapital_Account
0	dCurrent_Account	1.00000	-0.33072
	dCapital_Account	-0.33072	1.00000
1	dCurrent_Account	-0.03887	-0.00388
	dCapital_Account	-0.00449	-0.00306
2	dCurrent_Account	-0.00919	-0.05604
	dCapital_Account	0.01292	-0.00165
3	dCurrent_Account	0.01769	-0.04481
	dCapital_Account	-0.05423	0.05773
4	dCurrent_Account	-0.21930	0.05569
	dCapital_Account	-0.12454	0.03738
5	dCurrent_Account	-0.10266	0.09829
	dCapital_Account	0.02356	0.08892
6	dCurrent_Account	0.03698	-0.04924
	dCapital_Account	0.03034	-0.16747

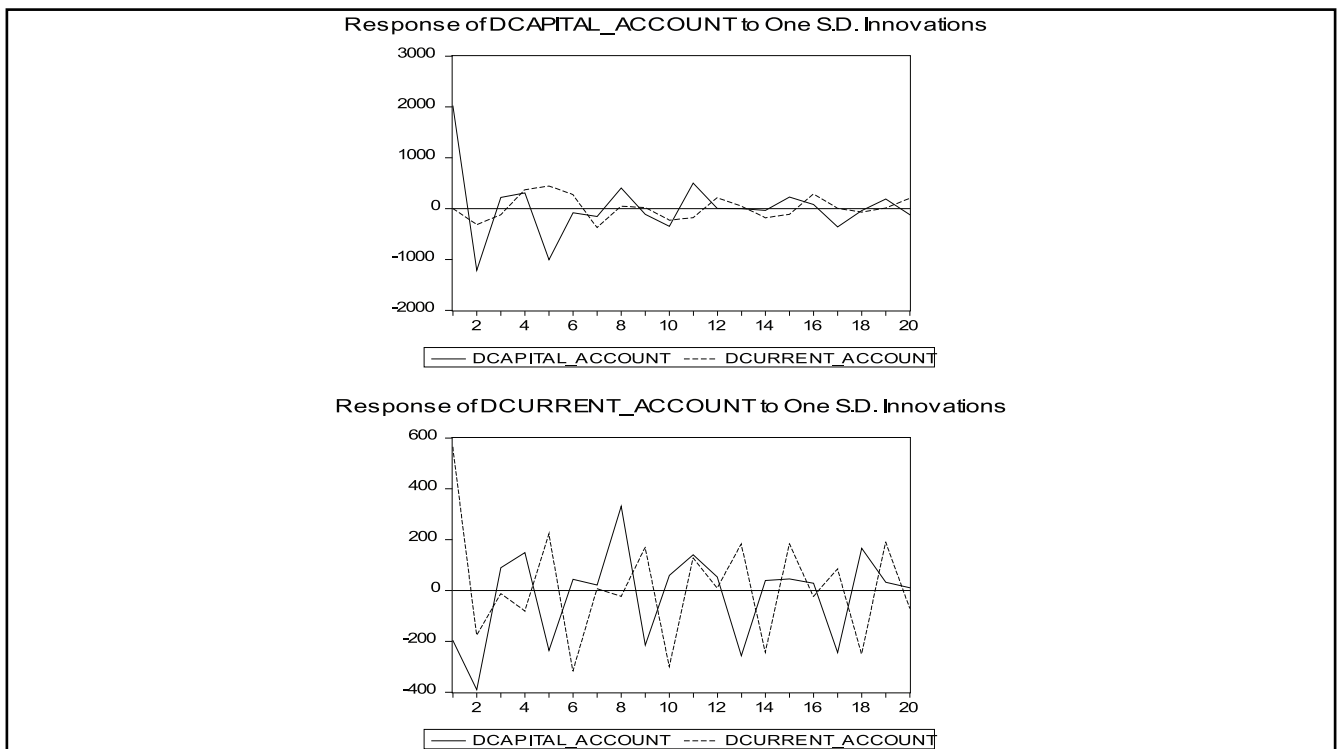


Рисунок 1. Функції імпульсних відгуків часових рядів dCapital_Account та dCurrent_Account

ну рахунку операцій з капіталом (Response of dCapital_Account to one S.D. Innovations) та зміну поточного рахунку (Response of dCurrent_Account to one S.D. Innovations).

На рис. 1 по вертикальній осі відкладено стандартні відхилення, якими вимірюються флуктуації dCapital_Account (суцільна лінія) та dCurrent_Account (пунктирна лінія). У свою чергу, по горизонтальній осі відкладено час (в кварталах). З рис. 1 слідує, що шок у поточному рахунку практично миттєво призводить до негативних змін у рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, який залишається в дефіциті протягом приблизно трьох кварталів. Після цього рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій повертається в рівноважний стан, однак із деякими осциляціями перед стабілізацією. У середньому після потрясіння поточного рахунку потрібно 18 кварталів для відновлення рівноваги рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій. Щодо змін у рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, то вони мають негативний ефект на динаміку dCapital_Account. У цілому система є стабільною, адже відгук згасає та асимптотично наближується до нуля.

Як і в попередньому випадку, погіршення стану поточного рахунку безпосередньо слідує за потрясінням капітального рахунку, досягаючи максимальної зміни протягом другого кварталу. У цілому, аналіз реакції dCurrent_Account на зміни в рахунках платіжного балансу вказує на неоднозначність висновків щодо чистого ефекту від цих змін.

Перейдемо до аналізу функції декомпозиції дисперсій, яка зображена на рис. 2, де по вертикальній осі відкладено проценти, а по горизонтальній осі, як і на рис. 1, відкладено час (у кварталах). Відомо, що функція декомпозиції дисперсій

(рис. 2) характеризує вплив різноманітних шоків на дисперсію помилки прогнозів для різних періодів випередження [6].

Аналіз функції декомпозиції дисперсій для dCapital_Account (рис. 2) показує, що спочатку зміни у рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій практично пояснюють самі себе. З часом зміни в поточному рахунку починають відігравати дедалі важливішу роль. Проте ця роль відносно незначна: не більше 20% від дисперсії dCapital_Account пояснюється змінами в поточному рахунку.

Своєю чергою, щодо декомпозиції дисперсій для dCurrent_Account, як можна побачити з рис. 2, зміни у поточному рахунку значно більш чутливі до змін у рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій і якщо спочатку зміни в поточному рахунку менше, ніж на 40%, пояснюються змінами в рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, то з часом питома вага впливу капітального рахунку збільшується і встановлюється на рівні близько 50%.

Перш ніж зробити остаточний висновок щодо характеру причинного зв'язку між основними рахунками платіжного балансу України, слід врахувати, що, як було показано вище, ряди статистичних даних Current_Account і Capital_Account є нестационарними з однаковим порядком інтеграції, що дорівнює 1, а отже між ними може існувати коінтеграція. Отже, доцільно звернути увагу на зауваження, що представлено в [8]. Дане зауваження полягає в такому: якщо між змінними x та y (в термінах моделі векторної авторегресії (1)) відсутня коінтеграція (тобто довгостроковий рівноважний зв'язок), тоді тест Грейнджера на причинність проводиться для моделі векторної авторегресії, яка включає стаціонарні змінні або змінні, що

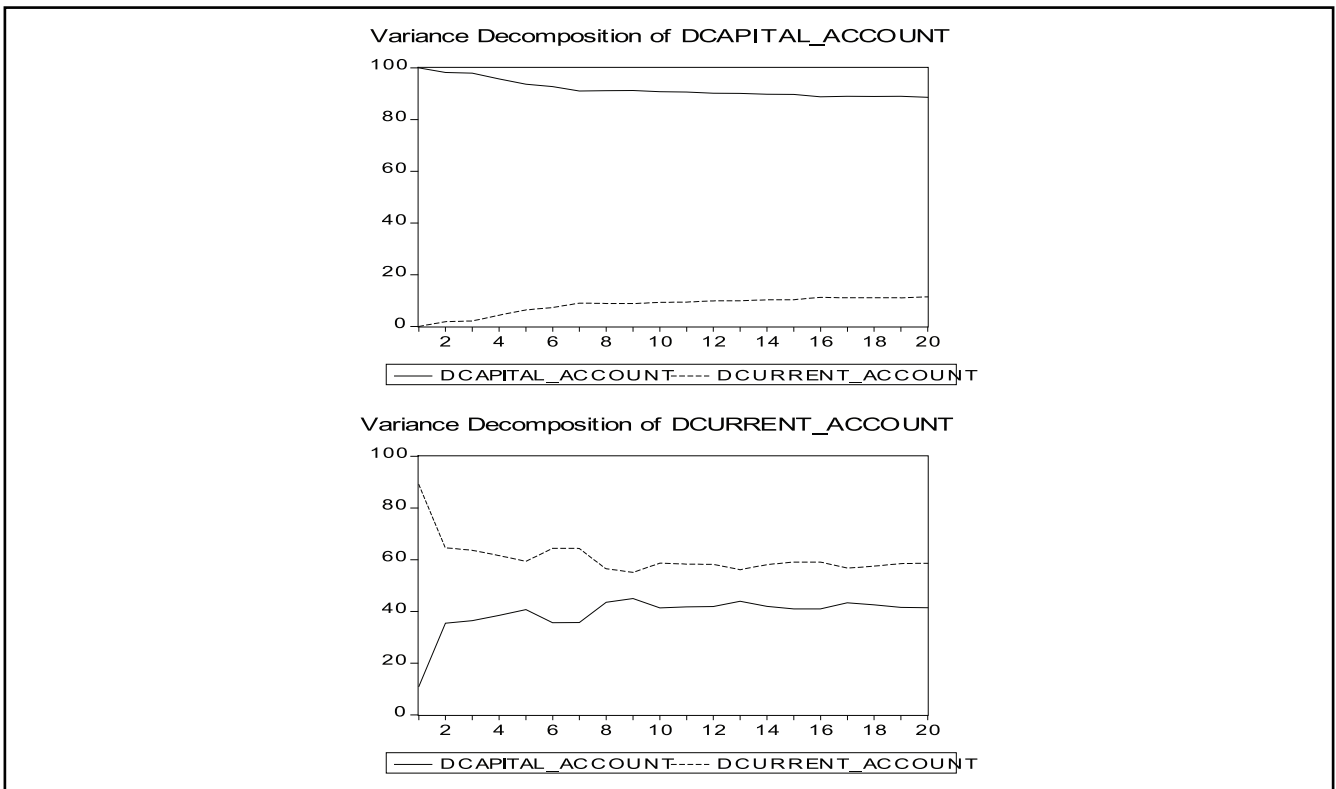


Рисунок 2. Функції декомпозиції дисперсій часових рядів dCapital_Account та dCurrent_Account

приведені до стаціонарних (у даному випадку – змінні в перших різницях); у випадку ж якщо коінтеграція присутня, слід будувати модель коригування помилок і для неї проводити тест Грейнджера на причинність. Тому для повноти дослідження проаналізуємо ряди на коінтеграцію і у випадку, якщо вони коінтегрують, побудуємо модель коригування помилок, яка є моделлю векторної авторегресії в структурній формі.

Відомо, що переваги моделей коригування помилок перед моделями векторної авторегресії полягають в тому, що при наявності нестационарних рядів, перш ніж будувати моделі векторної авторегресії в різницях, з цих рядів слід утворити стаціонарні. Проте в такому випадку, використовуючи оператор різниць, втрачається цінна «довгострокова» інформація про динаміку поведінки часового ряду. В той же час коінтеграція змінних дозволяє будувати коректні моделі навіть у випадку їхньої нестационарності, не перетворюючи часові ряди оператором різниць на стаціонарні [6].

Виходячи з того що тест Йохансена на коінтеграцію є чутливим до вибору порядку p моделі векторної авторегресії, були проаналізовані варіанти введення в модель різної кількості лагів (табл. 5). Отримані результати дозволили зробити висновок про наявність між змінними коінтеграції за умови введення в модель від одного до чотирьох лагів, тоді як при подальшому збільшенні кількості лагів коінтеграція між змінними не виявляється. Як і у випадку з моделлю векторної авторегресії, оберемо найкращу модель коригування помилок, виходячи зі значень інформаційних критеріїв та вправленого коефіцієнта детермінації.

Таким чином, найкращою є модель коригування помилок четвертого порядку. Проведення тесту Грейнджера на при-

чинність для даної моделі дозволило отримати висновки, що узгоджуються з представленими вище висновками про наявність взаємного причинно-наслідкового зв'язку між рахунками. Так, при рівні статистичної значимості 5% було відхилено як нульову гіпотезу про відсутність впливу рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій на поточний рахунок ($p - value < 0,0001$), так і нульову гіпотезу про відсутність впливу поточного рахунку на рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій ($p - value = 0,0067$).

За аналогією з викладеним вище матеріалом наступний крок аналізу полягає у побудові функції імпульсних відгуків та декомпозиції дисперсій. При цьому, знову ж таки, на основі даних табл. 6 зробимо висновок про відсутність кореляції у залишках моделі коригування помилок.

Представимо графік функції імпульсних відгуків.

Висновок, отриманий внаслідок аналізу функції імпульсних відгуків часових рядів Capital_Account та Current_Account (рис. 3), у достатній мірі є подібним до того, який представлено вище (щодо аналізу рис. 1). Так, знову ж таки можна стверджувати, що потрясіння (шок) в одному з рахунків призводить до змін в іншому рахунку, проте цікавим є те, що така зміна не завжди є негативною. Такий факт може бути пояснений виявленням у статті взаємним причинно-наслідковим зв'язком між основними рахунками платіжного балансу. Зазначене дає підстави стверджувати, що, наприклад, державна політика, спрямована на зниження дефіциту поточного рахунку, може мати наслідком погіршення його стану, якщо така політика безпосередньо стимулює притік капіталу [4]. Адже притік капіталу може спровокувати подорожчання національної валюти (тиск на валютному ринку

Таблиця 5. Значення скоригованого коефіцієнта детермінації та інформаційних критеріїв Акаїке та Шварца для різних порядків p моделі коригування помилок

Порядок моделі коригування помилок (p)	Інформаційний критерій Акаїке		Інформаційний критерій Шварца		Скоригований коефіцієнт детермінації	
	для ряду dCurrent_Account	для ряду dCapital_Account	для ряду dCurrent_Account	для ряду dCapital_Account	для ряду dCurrent_Account	для ряду dCapital_Account
1	-417,2098	-467,3864	-417,0583	-467,2349	0,331888	0,227621
2	-407,2589	-454,5248	-407,0295	-454,2953	0,356261	0,313662
3	-388,2995	-441,5847	-387,9907	-441,2758	0,569675	0,392561
4	-378,2240	-432,6651	-377,8342	-432,2752	0,591167	0,366089

Таблиця 6. Вибіркові автокореляції оцінених залишків моделі коригування помилок четвертого порядку

Ляг	Змінна	Current_Account	Capital_Account
0	Current_Account	1,00000	-0,35182
	Capital_Account	-0,35182	1,00000
1	Current_Account	0,04324	-0,07437
	Capital_Account	-0,01158	0,03042
2	Current_Account	-0,04259	0,11301
	Capital_Account	-0,06080	0,03439
3	Current_Account	-0,05188	0,11847
	Capital_Account	0,03115	0,05648
4	Current_Account	-0,17982	0,11955
	Capital_Account	0,03840	-0,06529
5	Current_Account	-0,10667	-0,00530
	Capital_Account	0,05269	-0,04927
6	Current_Account	0,10422	-0,03084
	Capital_Account	-0,09720	-0,23095

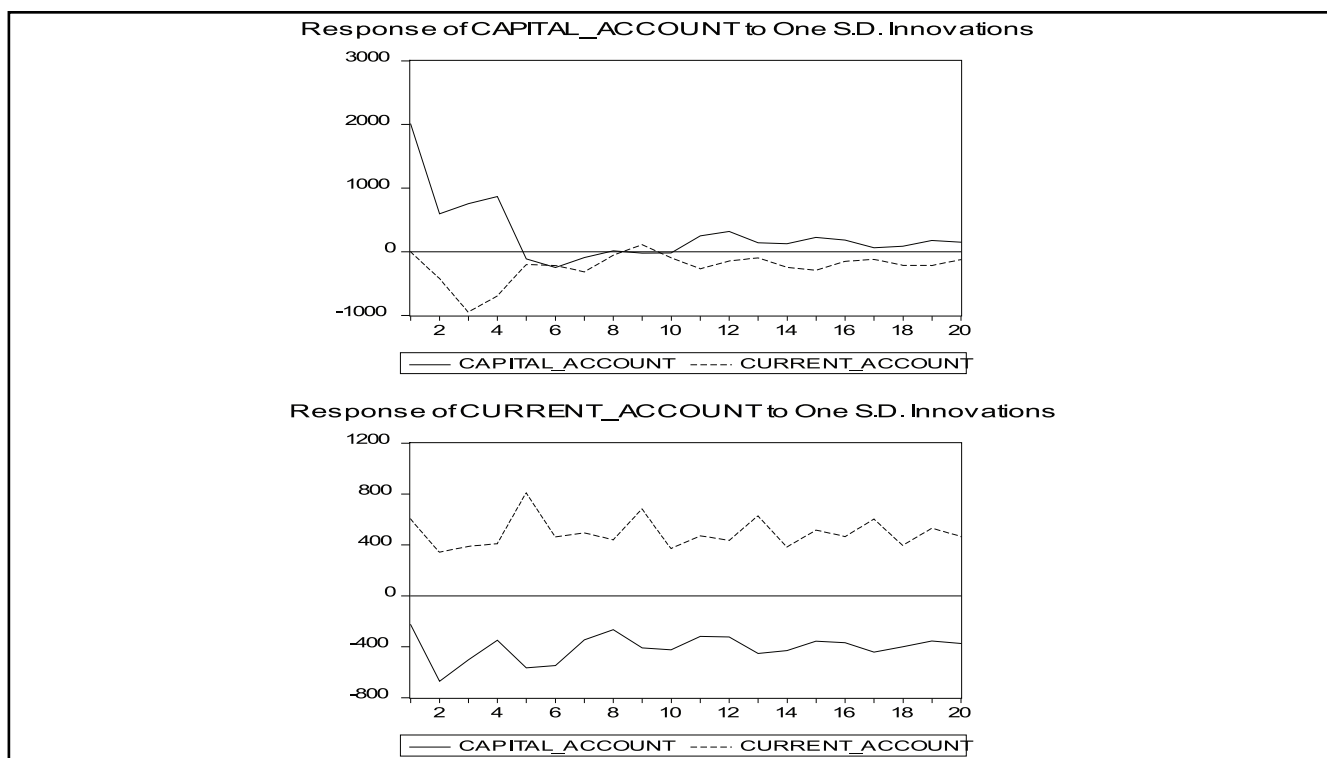


Рисунок 3. Функції імпульсних відгуків часових рядів Capital Account та Current Account

буде сприяти відхиленню реального валютного курсу від довгострокового рівноважного значення), а отже призведе до зменшення обсягів експорту і поглибить проблему дефіциту поточного рахунку. Аналогічно можуть бути проаналізовані наслідки від спрямованості державної політики на створення обмежень притоку капіталу в країну (тобто погіршення стану рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій), що, цілком ймовірно, буде мати наслідком покращення стану поточного рахунку платіжного балансу України.

Наступним кроком є аналіз графіку декомпозиції дисперсій, який представлено нижче.

З рис. 4 слідує висновок, який незначно відрізняється від того, який було зроблено вище при аналізі функції декомпозиції дисперсій часових рядів dCapital Account та dCurrent Account. Зокрема, спостерігається як достатньо помітний вплив (близько 40%) змін поточного рахунку на динаміку рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, так і достатньо помітний обернений зв'язок (у перші періоди

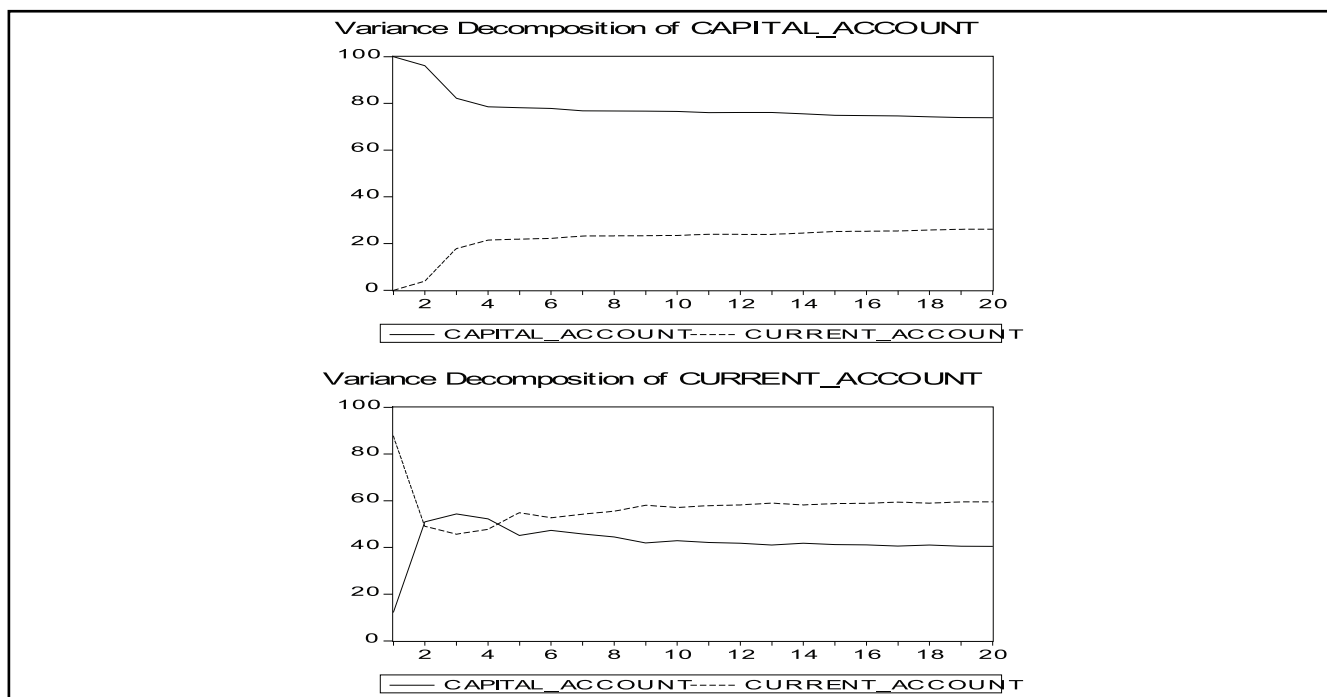


Рисунок 4. Функції декомпозиції дисперсій часових рядів Capital Account та Current Account

часу 60% від дисперсії поточного рахунку пояснюється змінами в рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, далі вплив рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій дещо послаблюється та знижується до 40%).

Отже, узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що для досягнення збалансованості зовнішнього сектору України, безумовно, треба ліквідувати дисбаланси рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, однак поточний рахунок також виступає джерелом незбалансованості зовнішнього сектору вітчизняної економіки, отже, загалом, обидва зазначені рахунки потребують ліквідації загрозливих дисбалансів та негативних тенденцій розвитку.

Розглянемо можливі варіанти дій для врегулювання незбалансованості платіжного балансу. Аналізуючи можливі зміни в динаміці валютного курсу України, вартості національної валюти тощо, а також враховуючи загальну економічну ситуацію в країні, запропонуємо інструменти макроекономічної політики України, застосування яких ймовірно буде мати позитивний вплив на стан зовнішнього сектору вітчизняної економіки. Так, до основних тенденцій, які в сучасних умовах визначають стан вітчизняної економіки в цілому та її зовнішнього сектору зокрема, належать такі:

– по-перше, перехід України до режиму гнучкого курсоутворення, що, згідно з аналізом літературних джерел, пов'язується зі значною кількістю загроз, зокрема, (1) сировинна орієнтація експорту України, недооцінка її національної валюти відповідно до паритету купівельної спроможності, що сприяє зниженню вартості сировини на міжнародному ринку, а також імпорту продукції з більшою часткою доданої вартості, ціни на яку залишаються усталено високими, буде призводити до перерозподілу національного доходу України на користь країн – торгових імпортерів. У результаті у вітчизняній економіці посиляться проблеми пошуку коштів для фінансування від'ємного сальдо рахунку поточних операцій, а також скорочення дохідної частини бюджету; (2) зниження рівня експорту, адже в результаті неконкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, зниження цін на неї внаслідок знецінення національної валюти не вплине на попит, так як останній стає нееластичним по відношенню до ціни. Від'ємний вплив на стан сальдо платіжного балансу посилить проблему знецінення національної валюти, так як «платіжний баланс відбиває зовнішню ліквідність країни, а значить визначає ступінь довіри до національної валюти» [9];

– по-друге, зниження інвестиційної привабливості української економіки для іноземних інвесторів, що є наслідком серйозного спаду виробництва, нерозвинутого фінансового ринку, макроекономічної нестабільності, можливого погіршення стану платіжного балансу, високого рівня боргового навантаження на вітчизняну економіку тощо. Так, в Україні з січня по серпень 2013 року спад промислового виробництва становив 5,2% [10], валовий зовнішній борг України на кінець першого кварталу 2013 року – \$136,3 млрд. (76,9% від ВВП) [2]. Зазначені проблеми поглиблюються ще й тим,

що в Україні з початку 2013 року спостерігається дефляція, яка в результаті підвищення вартості державного боргу може призвести до фінансової нестабільності [11].

Зазначені вище ризики, зокрема можливе падіння вітчизняного експорту, зниження інвестиційної привабливості вітчизняної економіки тощо, суттєво збільшують ймовірність настання негативних тенденцій розвитку зовнішнього сектору української економіки в короткостроковій перспективі. Відповідно пропонуються заходи, виконання яких сприятиме нівелюванню цих негативних тенденцій.

По-перше, переорієнтація сировинної спрямованості економіки України на виробництво продукції зі значною часткою доданої вартості. Дана продукція має витримувати конкуренцію не тільки на вітчизняному, але й на світовому ринку. Відомо, що «розширенню обсягів виробництва, оновленню наявної матеріально-технічної бази, інноваційному розвитку тощо» сприяють іноземні фінансові ресурси [12]. Дані ресурси мають бути спрямовані на рішення завдань інституційних змін і структурної перебудови для вирівнювання існуючих диспропорцій та підвищення ефективності функціонування вітчизняної економіки, що призведе до збільшення національного доходу, а отже до покращення поточного платіжного балансу. Зазначена структурна перебудова можлива на основі, наприклад, 1) формування стратегічних міжнародних проектів співпраці вітчизняних та зарубіжних виробників, що дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняного виробництва; 2) створення об'єктів інноваційної інфраструктури, зокрема технологічних парків, що сприятиме інноваційному розвитку вітчизняної економіки.

По-друге, залучення іноземних інвестицій в результаті: (1) участі іноземних банків в економічних процесах. Згідно з [13] безпека для економіки України такої участі досягається у випадку, якщо можливість «...створювати в Україні закордонні підрозділи та брати участь в економічних процесах країни» будуть мати лише ті банки, «...які відповідають мінімальним вимогам щодо власного капіталу, балансових активів та кредитного рейтингу»; (2) сприяння ефективному розвитку фондового ринку України, на основі, наприклад, [14, 15]: (а) зміни парадигми державного управління фінансовим ринком України, прикладом чого може слугувати впровадження японського підходу P2M² у діяльність установ Міністерства фінансів України, а також запровадження дієвої практики застосування інструментів ризик-менеджменту в систему регулювання різних сегментів фінансового ринку; (б) підтримки державою подальшого розвитку недержавних пенсійних фондів, які можна розглядати як частину фінансового сектору, що представляє собою єдине джерело довгострокового капіталу в економіці будь-якої країни світу; (в) укріплення зв'язку вітчизняного фондового ринку з ринками ключових гравців світових ринків, зокрема,

² Під P2M розуміють методологічний підхід, ідеологія й технологія якого спрямовані на створення цінності з допомогою креативного механізму проектного менеджменту та програмного підходу [14].

забезпечення прозорості функціонування фондового ринку, підвищення рівня його капіталізації тощо. В умовах розвитку фондового ринку іноземні інвестори будуть мати можливість на основі прогнозу орієнтуватися в динаміці біржових котировань. Причому збіг реальних і прогнозованих значень буде свідчити про правильність рішень щодо інвестування в ті або інші інноваційні підприємства тощо.

Проте слід обережно ставитися до тези про необхідність надмірного залучення кредитів та портфельних іноземних інвестицій, що обумовлено як виявленим у статті взаємним причинно-наслідковим зв'язком між рахунками платіжного балансу (наслідки чого аналізувались вище), так і тим, що значні капітальні потоки можуть мати як позитивні наслідки (наприклад, стимулювання економічного зростання), так і негативні наслідки (наприклад, прискорення інфляції). Тому за умови надходження в країну значних капітальних потоків слід використовувати політичні та/або макроекономічні інструменти, що знижують рівень ліквідності у вітчизняній економіці, зокрема: (1) стерилізацію валютних інтервенцій, що знижує тиск на монетарну базу; (2) гнучкість валютного курсу (сприяє номінальному підвищенню цінності); (3) жорстку монетарну політику в сукупності з фіскальними обмеженнями; (4) контроль над капіталом тощо.

Висновки

Таким чином, розвиток глобалізації та інтеграції світових фінансових ринків, а отже підвищення мобільності капітальних потоків призвели до розбалансування деяких складових зовнішнього сектору економіки України. За цих умов для прийняття обґрунтованих рішень щодо коригування ключових рахунків платіжного балансу в емпіричних дослідженнях до речно застосувати векторні авторегресійні моделі, які дозволяють одночасно моделювати декілька часових рядів за допомогою системи динамічних рівнянь. Так, результати розрахунків за запропонованими у статті моделями векторної авторегресії та моделями коригування помилок (які є моделями векторної авторегресії в структурній формі та здатні враховувати «довгострокову» інформацію про динаміку поведінки часового ряду) дозволили зробити висновок щодо наявності взаємного причинно-наслідкового зв'язку між основними рахунками платіжного балансу. Інтерпретація вектор-авторегресійних моделей на основі застосування інструментів імпульсного аналізу реагування на шоки та декомпозиції дисперсії помилок прогнозів також засвідчила можливість розгляду рахунків платіжного балансу (а саме: рахунку поточних операцій та рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій) як джерел дисбалансів зовнішнього сектору вітчизняної економіки. Отримані результати стали підґрунтям для розробки рекомендацій щодо заходів макроекономічної політики України, спрямованих на покращення стану рахунків платіжного балансу, передусім: залучення іноземних інвестицій; розвиток та модернізація експортно-орієнтованих галузей вітчизняної економіки разом із: стимулюванням створення фор-

сайт-центрів, об'єктів інноваційної інфраструктури тощо; сприянням розвитку конкуренції на внутрішньому ринку через зниження значної кількості адміністративних бар'єрів, спрощенням порядку реєстрації організацій і підприємств, скороченням переліку ліцензованих видів діяльності, що буде підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Геець В.М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В.М. Геець // Економіка України. – 2009. – №2(567). – С. 5–23.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.bank.gov.ua/>
3. Анісімова О.Ю. Коригування зовнішніх дисбалансів платіжного балансу (на прикладі розвинутих країн: дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини») / О.Ю. Анісімова. – К., 2008.
4. Wong C.–H. Policy Responses to External Imbalances in Emerging Market Economies: Further Empirical Results / C.–H. Wong, L. Carranza // IMF Working Paper. – 1998. – Available from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98103.pdf>
5. Granger C.W.J. Investigating Casual Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods / C.W.J. Granger // *Econometrica*. – 1969. – Vol. 37. – P. 424–438.
6. Лук'яненко І.Г. Сучасні економетричні методи у фінансах / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городніченко. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
7. Ортогоналізація [Електрон. ресурс] // Википедія. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F>
8. Lee H.–Y. Pitfalls in using Granger causality tests to find an engine of growth [online] / H.–Y. Lee, K.S. Lin, J.–L. Wu // Available from: http://econ.ccu.edu.tw/publications/publication_Lee/18.pdf
9. Дунаева Е.В. Перспективы воздействия регулирования обменного курса рубля на динамику цен и инфляцию в России / Е.В. Дунаева // *Финансовый бизнес*. – 2011. – №5. – С. 2–12.
10. Спад промислового виробництва України склав більше 5% [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://www.novostimira.com.ua/novyny_70446.html
11. Borio C. Asset Prices, Financial and Monetary Stability: Exploring the Nexus [online] / C. Borio, P. Lowe // *BIS Working Papers*. – 2002. – №114. – Available from: <http://www.bis.org/publ/work114.pdf>
12. Крупка І.М. Фінансовий ринок України та міжнародні фінансові потоки / І.М. Крупка // *Фінанси України*. – 2009. – №12. – С. 104–116.
13. Кириченко М. Иностранный капитал в банковской системе Украины / М. Кириченко // *Финансовый директор*. – 2008. – №1. – С. 3–7.
14. Іваницька О.М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні у посткризовий період / О.М. Іваницька // *Фінанси України*. – 2012. – №2. – С. 35–43.
15. Терещенко Г.М. Концептуальні засади державного регулювання фондового ринку / Г.М. Терещенко // *Фінанси України*. – 2011. – №2. – С. 97–105.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
В.О. ЛІГУЗОВА,
аспірантка, Запорізький національний університет

Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи

У статті розглядаються сучасні підходи до управління інноваційними процесами на підприємстві. Проаналізовані позитивні та проблемні аспекти їхнього використання. Розроблені рекомендації стосовно шляхів підвищення ефективності при управлінні інноваційними процесами.

Ключові слова: інноваційні процеси, інноваційна продукція, витрати, ефективність.

В статье рассматриваются современные подходы к управлению инновационными процессами на предприятии. Проанализированы положительные и проблемные аспекты их использования. Разработаны рекомендации относительно путей повышения эффективности при управлении инновационными процессами.

Ключевые слова: инновационные процессы, инновационная продукция, расходы, эффективность.

The article discusses the current approaches to managing innovation processes in the enterprise. Analyzed the positive and problematic aspects of their use. The recommendations concerning ways to improve the management of innovation processes.

Keywords: innovation processes, innovative products, cost, effectiveness.

Постановка проблеми. На даному етапі економічного розвитку усталеним є розуміння важливості інноваційної діяльно-

сті підприємств як запоруки зміцнення ринкових позицій та підтримки стабільно високого попиту на продукцію. Актуальність інноваційних розробок у сучасних ринкових умовах важко переоцінити. В цьому контексті більшість інноваційно-орієнтованих підприємств поставили на меті пошук та розробку більш ефективних методів управління інноваційними процесами. Відбувається пошук такої системи управління, яка дозволить здійснювати контроль за всіма стадіями інноваційних процесів та оперативно приймати необхідні управлінські рішення.

Для інноваційних підприємств запорукою конкурентоспроможності є постійне вдосконалення своєї продукції. Для цього використовують такі системи управління витратами як таргет-костінг та кайзен-костінг, які дозволяють досягти зниження собівартості на різних стадіях життєвого циклу продукції (на стадії планування та розробки і стадії виробництва, відповідно).

Однак для більш ефективного управління інноваційними процесами підприємствам необхідно впроваджувати відповідні механізми, які дозволять комплексно управляти інноваційними витратами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останнього часу інноваційні процеси є темою досліджень багатьох українських науковців. Однак ґрунтовно не досліджуються системи управління інноваційними процесами, їхні позитивні та негативні аспекти.

Загалом інноваційні процеси та методи управління ними досліджуються у працях таких вчених: Т. Скрипка, Л. Федулова, Т. Дудар, В. Мельниченко, З. Варналій, О. Грицай, О. Кантаєва, В. Захарченко та ін.

Мета статті полягає у вивченні сучасних систем управління інноваційними процесами на підприємстві, здійсненні порівняльного аналізу найбільш прогресивних систем, а також розроблені рекомендацій стосовно шляхів підвищення ефективності управління інноваційними процесами.

Виклад основного матеріалу. Інноваційні процеси на підприємстві дають можливість реалізовувати науково-технічний потенціал, сприяють розвитку продуктивних сил, підвищують якість продукції та рівень добробуту населення, призводять до інших позитивних суспільних ефектів. На сучасному етапі активізація розвитку національної економіки досягається шляхом ефективного здійснення інноваційних процесів на підприємствах, що, своєю чергою, потребує використання дієвих методик управління.

Загалом, інноваційний процес – це процес перетворення наукового знання в інновацію, який можна представити як послідовний ланцюг подій, у ході яких інновація перетворюється від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги та розповсюджується при практичному використанні [1].

Дослідження існуючих систем управління інноваційними процесами дозволило зупинитися на таких найбільш поширених підходах:

1) інноваційний менеджмент, який визначається як складова стратегічного управління організацією, та має на меті визначення основних напрямів її науково-технічної і виробничої діяльності в таких сферах:

- розробка й запровадження нової продукції;
- вдосконалення й модифікація продукції, яка виготовляється, надання їй більшої оригінальності;
- зняття з виробництва застарілої продукції;
- залучення до виробничої діяльності нових ресурсів і нових технологій;
- освоєння нових методів організації виробництва та праці тощо [2];

2) бізнес-планування інноваційних проектів. При цьому інноваційний проект розглядається як система взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації та забезпечують ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації [3].

Розглянемо більш детально особливості визначених систем управління інноваційними процесами.

Інноваційний менеджмент – це підсистема менеджменту, метою якої є управління інноваційними процесами на підприємстві. Функціонально інноваційний менеджмент являє собою сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найоптимальнішим способом економічних результатів цієї діяльності [4].

До основних функцій, які відображають зміст інноваційного менеджменту як процесу, належать такі (див. табл.).

Поряд із цим існує методика бізнес-планування інноваційних процесів, яка ґрунтується на проектному підході до вирішення поставлених завдань. Тобто об'єктом управління в даному випадку є окремий інноваційний проект, який має на меті досягнення конкретних цілей.

Існують такі причини необхідності формування методики складання інноваційного бізнес-плану:

- 1) інноваційний процес може бути успішним лише у випадку використання планових методів його формування;
- 2) використання планових інструментів є необхідною умовою мобілізації всіх наявних ресурсів і їх застосування найбільш радикальним способом;
- 3) програми нововведень, що існують на сьогоднішній день у галузях носять швидше тактичний, ніж стратегічний характер;
- 4) інноваційний бізнес-план дозволить об'єднати зусилля кожного окремого господарюючого суб'єкта і галузі загалом;

Функції інноваційного менеджменту [4]

№	Функція	Сутнісна характеристика
1	Прогнозування	Під прогнозом розуміють науково обґрунтовану думку про можливі зміни техніко-економічного, технологічного, соціального стану об'єкта управління в цілому і його окремих частин. Особливістю прогнозування інновацій є альтернативність і багатоваріантність напрямів у створенні нововведень
2	Формування інноваційних цілей (планування)	Полягає в обґрунтуванні основних напрямів і пропорцій інноваційної діяльності відповідно до прийнятих прогнозів та цілей розвитку, можливостей ресурсного забезпечення, інноваційного потенціалу, попиту ринку
3	Організація	Забезпечує раціональне поєднання в просторі та часі всіх елементів інноваційного процесу, що уможливорює найефективніше виконання планових завдань і визначає умови, в яких вони будуть виконуватись
4	Координація (керівництво)	процес узгодження діяльності всіх ланок системи управління, підрозділів НДДКР і окремих спеціалістів
5	Мотивація і стимулювання	виявляються у спонуканні працівників до зацікавленості в результатах праці зі створення і реалізації інновацій
6	Контроль	полягає у перевірці організації інноваційного процесу, плану виконання створення новинок, реалізації інновацій



Підходи до визначення поняття «бюджетування»

5) планові методи забезпечують чітку організацію інноваційного процесу;

6) інноваційний бізнес-план являє собою пошук оптимальних способів формування і розподілу ресурсів з метою досягнення максимального ефекту від реалізації інноваційного та інвестиційного циклу [5].

Однак слід відмітити, що виникають певні складності щодо формування бізнес-плану, якщо у ньому обґрунтовується доцільність розроблення та виробництва інноваційних товарів. Це пов'язано з необхідністю врахування ступеня інноваційності товару, оскільки саме цей рівень значною мірою зумовлюватиме глибину і потужність маркетингових досліджень, технічної підготовки виробництва, розробки комплексу маркетингу, оцінки ризиків та розробки заходів з їх послаблення, формуватиме вимоги до структури фінансування інвестицій для реалізації проекту [6].

Також необхідно відзначити певні недоліки технології бізнес-планування для реалізації інноваційних проектів:

- під час реалізації інноваційних проектів неможливо скористатися ретроспективними даними, особливо коли йдеться про продукт чи технологію, яка є інновацією для ринку, а не для підприємства;

- оскільки інноваційні продукти не мають аналогів, то ймовірність точності оцінювання місткості ринку й рівня попиту є надзвичайно низькою [7];

- бізнес-планування інноваційних проектів спрямоване на вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми) та має обмеження щодо комплексного управління інноваційними процесами на підприємстві.

Поряд з інноваційними менеджментом та бізнес-плануванням інноваційних проектів слід проаналізувати бюджету-

вання як систему управління інноваційними процесами на підприємстві.

На даному етапі бюджетування розглядається у якості технології управління організацією загалом (див. рис.). Однак вважаємо за доцільне дослідити можливість впровадження бюджетування як системи управління інноваційними процесами на підприємстві.

Сьогодні роль бюджетування в управлінні зводиться до його важливого значення в усіх ланках комерційно-виробничої діяльності, зокрема, бюджетування слугує:

- інструментом для об'єктивного фінансового планування діяльності;

- найважливішим засобом визначення ресурсів підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності і інноваційного розвитку;

- зброєю удосконалення господарського управління і здійснення повноцінних ринкових відносин тощо [8].

Іншим підходом щодо використання бюджетування як системи управління інноваційними процесами на підприємстві є складання бюджетів інноваційних проектів. Вважаємо, що подібне звуження інструментарію бюджетування спричиняє неповне використання існуючих можливостей даної методики.

Задля підвищення ефективності управління інноваційними процесами доцільно розглядати бюджетування як систему, що дозволяє здійснювати планування, розробку, впровадження та контроль за інноваційними процесами, враховуючи особливості кожного етапу. Це, своєю чергою, дозволить оперативно реагувати на зміни, які відбуваються на певних стадіях, та приймати відповідні управлінські рішення.

Висновки

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Існують різні методики управління інноваційними процесами на підприємстві, які дозволяють вирішувати питання щодо досягнення визначених цілей підприємства у своєму інноваційному розвитку.

Одними з підходів на даному етапі є інноваційний менеджмент та бізнес-планування інноваційних проектів, які мають свою сферу застосування, позитивні аспекти та певні недоліки. Так, інноваційний менеджмент являє собою сукупність засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю з метою досягнення позитивного ефекту в даній сфері. Бізнес-планування інноваційних проектів представляє собою інструментарій управління окремими проектами, що направлені на планування, розробку та впровадження інноваційних ідей.

Таким чином, проведений аналіз систем управління інноваційними процесами розкрив їхні позитивні та проблемні аспекти. Відповідно до цього вважаємо, що найбільш ефективною системою управління інноваційними процесами на підприємстві є бюджетування.

Головною перевагою такого підходу перед іншими системами управління інноваційними процесами є охоплення всіх функціональних сфер діяльності підприємства: дослідження, закупівлі, виробництво, контроль якості, маркетинг, управління персоналом, продаж. Поряд з цим, бюджетування дозволяє оперативно реагувати на зміни, які відбуваються на кожній стадії процесу розробки, впровадження і реалізації інновацій на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.

2. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: Підручник. – Київ: Либідь, 2004. – 448 с.

3. Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 250 с.

4. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 456 с.

5. Лаврук В.В. Методичні основи інноваційного бізнес-планування в контексті формування галузевої стратегії / Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №3. – С. 15–19.

6. Катаєв А.В., Гербут М.В. Розробка бізнес-плану виробництва інноваційних товарів / Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2011. – №698. – С. 180–190.

7. Князь С.В., Георгіаді Н.Г., Богів Я.С. Бізнес-планування інноваційних проектів: сутність технологій, переваги і недоліки / Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №2. – С. 199–207

8. Ткаченко С.А. Функціональна підсистема «бюджетування» в забезпеченні інноваційного розвитку промислового підприємства / «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Вип. 7 (25). – Ч. 5. – 2010.

9. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства / Панков В.А., Елецьких С.Я., Михайличенко Н.М. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 112 с.

10. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием / А.П. Дугельный, В.Ф. Комаров // – [2-е изд.]. – М.: Дело, 2004. – 432 с.

11. Харко А.Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства / А.Ю. Харко // Фінанси України. – 2001. – №9. – С. 87–91.

12. Мельник О.Г. Методи бюджетного планування / О.Г. Мельник // Фінанси підприємств. – 2003. – №12 (97). – С. 37–46.

С.В. КУЛЬПІНСЬКИЙ,

к.е.н., провідний науковий співробітник відділу фінансово-бюджетної політики, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Напрями стимулювання інноваційного розвитку економіки через механізм монетарного регулювання

У статті розглядаються основні причини низького рівня інноваційного потенціалу вітчизняної економіки та проблеми фінансування інновацій. Аналізуються напрями стимулювання інвестицій у розвинених країнах. Пропонуються монетарні механізми беземісійного фінансування інвестиційних проектів, які запроваджуються з боку держави.

Ключові слова: інновації, монетарне стимулювання, інвестиції, державні банки.

В статье рассматриваются основные причины низкого уровня инновационного потенциала отечественной экономики и проблемы финансирования инноваций. Анализируются направления стимулирования инвестиций в развитых странах. Предлагаются монетарные механизмы немиссионного финансирования инвестиционных проектов, которые внедряются государством.

Ключевые слова: инновации, монетарное стимулирование, инвестиции, государственные банки.

The article discusses the main reasons for the low level of innovation capacity of domestic economy and the problems of financing the innovations. Key areas of stimulating investment in developed countries are analyzed. Monetary arrangements without additional money injections for financing investment projects implemented by the state are suggested.

Keywords: innovation, monetary stimulus, investment, state-owned banks.

Постановка проблеми. Відновлення темпів зростання економічних показників після фінансової кризи 2008 року було помірним і відбувалося переважно за рахунок споживання домогосподарств. У той же час рівень інвестицій в основний капітал залишався на досить низькому рівні як в Україні, так і в ряді розвинених країн. Таким чином, передумови для довгострокового і сталого зростання економіки погіршуються і вимагається низка заходів, які сприятимуть спрямуванню емітованих коштів в інвестиційний розвиток. Це обумовлює виявлення чинників низьких темпів інвестування, виявлення джерел спрямування фінансових ресурсів і розробки механізмів спрямування банківських коштів в інвестиційну сферу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробкою механізмів перерозподілу емітованих коштів в інвестиційний розвиток займалися вітчизняні науковці, зокрема В. Гець, А. Гальчинський, В. Корнеєв, А. Вожжов, А. Гриценко, С. Міщенко, А. Мороз та багато інших. В їхніх працях наголошується на необхідності вироблення більш ефективних механізмів функціонування кредитного ринку для потреб економіки. Нині актуальним залишається питання надмірної концентрації кредитних ресурсів у малопродуктивних операціях, низький рівень державного інвестування та слабке функціонування трансмісійного механізму монетарної політики щодо спрямування фінансового ресурсу в реальний сектор.

Метою статті є розробка пропозицій щодо напрямів не-емісійного фінансування інноваційного розвитку економіки за умов дефіциту інвестиційних коштів.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційне кредитування в Україні у середньому перебувало на рівні, близькому до 4% від загального обсягу нових виданих банками кредитів, якщо розрахувати відношення фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок банківських коштів по відношенню до загальних нових наданих кредитів. Це відповідним чином відобразилося на уповільненні приросту інвестицій в основний капітал у 2012 році до 8,3% і зниження за 2013 рік.

Ситуація з фінансуванням інноваційного розвитку ще менш сприятлива. Так, загальні витрати на інновації досягли найбільшого значення в 2011 році, становивши 14,3 млрд. грн., однак знову знизилися до 11,3 млрд. грн. у 2012 році. Це становить близько 5% від загального обсягу інвестицій в основний капітал і менше 1% щодо ВВП. Якщо врахувати, що більшу частину цих витрат займає придбання машин та програмного забезпечення, суми виявляються мізерними.

Більш тривожною є тенденція скорочення питомої ваги впровадження інновацій на промислових підприємствах, яка знизилася з 6,7% до початку фінансової кризи до 3,3% у 2012 році.

Незадіяні кошти на рахунках підприємств практично досягли свого максимального значення в 2012–2013 роках, про що свідчать показники депозитів юридичних осіб. В Україні цей показник депозитів досяг максимального значення наприкінці 2013 року. Аналогічна ситуація характерна і для ряду розвинених країн. Зокрема, в США зниження інвестицій відбувалося на тлі збільшення корпоративних прибутків. Так, прибутки корпорацій відносно ВВП у цій країні в 2012 році становили 12,4%, що є найвищим рівнем з 1943 року. Це супроводжувалося накопиченням значних обсягів

Таблиця 1. Витрати на інноваційну діяльність у 2005–2012 роках, млрд. грн.

Період	Загальні витрати	Дослідження та розробки	Придбання машин та програмне забезпечення
2005	5,7	0,6	3,1
2006	6,1	0,9	3,4
2007	10,8	0,98	7,4
2008	11,9	1,2	7,6
2009	7,9	0,8	4,9
2010	8	0,9	5
2011	14,3	1,1	10,4
2012	11,4	1,2	8

Джерело: Державна служба статистики.

Таблиця 2. Питома вага впровадження інновацій на промислових підприємствах у 2005–2012 роках, %

Рік	Процентне відношення впровадження інновацій
2005	6,5
2006	6,7
2007	6,7
2008	5,9
2009	4,8
2010	3,8
2011	3,8
2012	3,3

Джерело: Державна служба статистики.

Таблиця 3. Інвестиції в основний капітал у відношенні до ВВП, %

	2008	2009	2010	2011	2012
Австрія	23	21	22	23	23
Бельгія	24	20	21	22	21
Данія	22	17	17	18	18
Фінляндія	22	19	19	21	19
Франція	22	19	19	21	20
Німеччина	19	16	17	18	17
Греція	24	19	18	16	14
Ісландія	25	14	12	14	15
Італія	22	19	20	19	18
Японія	23	20	20	20	19
Іспанія	29	24	23	22	20
США	18	14	15	15	13
Великобританія	17	14	15	15	14

Джерело: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS>

вільних коштів на рахунках найбільших корпорацій (\$1,45 трлн. у 2012 році, що на \$130 млрд. більше, ніж у попередньому році) та низькою вартістю фінансового ресурсу протягом тривалого періоду [1]. Як наслідок, інвестиції в основний капітал у структурі ВВП скорочувалися.

Зростання прибутків та коштів на рахунках корпорацій можна розцінювати як своєрідне «самострахування» корпорацій від можливої другої хвилі кризи, ризики якої постійно обговорюють економісти. В умовах, коли довіра до надійності страхових компаній значно зменшилася, а підтримка банківських систем стала наріжним каменем державної політики та антикризового фінансового менеджменту, тимчасове розміщення депозитів юридичних осіб на банківських рахунках стало порівняно більш надійним інструментом захисту корпоративних капіталів. У той же час кошти на рахунках великих корпорацій можна розцінювати і як еквівалент тих коштів, які потенційно могли б бути інвестовані у розвиток реального сектору.

Фундаментальною відмінністю ситуації в Україні від ситуації в розвинених країнах є високі відсоткові ставки в Україні. Їхній рівень сприяє перетоку емітованих коштів у банківську систему переважно у високодохідні спекулятивні операції, зокрема на валютний ринок, кредити в сектор оптової і роздрібної торгівлі, роздрібні кредити, купівлю державних облигацій (як інструмент ліквідності для банків).

Серед основних причин низького рівня інноваційного інвестування відзначимо такі.

- Вищезгадані високі відсоткові ставки по депозитах для підприємств (юридичних осіб), які є вищими за рівень рентабельності і відповідно дестимулюють інвестування. Так, в Україні ставки за депозитами юридичних осіб становили в середньому 13,4% у період 2011–2013 років, що відповідно відобразилося на вкладеннях коштів підприємств на депозитні рахунки банків. Їхній загальний обсяг на рахунках банків становив 228 млрд. грн. на 01.01.2014 порівняно з близько 250 млрд. грн. інвестицій в основний капітал за 2013 рік і усього 11,4 млрд. грн. інноваційних витрат підприємств. Порівняно з передкризовим станом приріст коштів юридичних осіб на депозитних рахунках банків становив 18,4 млрд. грн. (щодо інвестицій в основний капітал даний

приріст становив 243,9 млрд. грн.). У 2013 році їхній приріст становив 26,8 млрд. грн., притому що в номінальному вираженні зростання інвестицій в основний капітал у 2013 році залишився незмінним, а в реальному навіть показав падіння.

- Низька інфляція виробничих цін після початку кризи 2008 року. З 2008 року індекс цін виробників становив у річному вимірі в середньому 18,7%, у період з 2004 по 2008 рік його середнє значення становило 9,8%. Це стало наслідком глобального падіння цін на сировинні ресурси і призвело до загального зниження цін в економіці і відповідного скорочення темпів зростання прибутків.

- Невизначеність щодо перспектив економічного зростання і відповідно сукупного попиту.

- Відсутність ефективних інструментів перерозподілу емітованих коштів на інвестиційні проекти, зокрема недостатня роль державних банків в інфраструктурних інвестиціях, та збільшення стимулів до вкладень банками коштів в інші операції, що приносять швидкий і високий прибуток.

Відповідним чином проявляється дефіцит фінансового ресурсу для довгострокових капіталовкладень, і зокрема для інноваційного фінансування. Вітчизняними авторами наголошується на необхідності реформування фінансової архітектури при монетарному стимулюванні економічного зростання [2].

Підходи щодо вирішення проблеми інвестиційного розвитку серед іноземних науковців не є однотайними, але головним завданням, спрямованим на підвищення сукупної пропозиції, на думку фахівців ОЕСР, є запровадження механізмів, які б дали змогу скористатися структурними змінами, які виникли внаслідок глобальної кризи і здійснити передислокацію ресурсів на діяльність, яка гарантує найбільші довгострокові економічні і соціальні переваги [3]. Фахівці ОЕСР відзначають такі ініціативи, які мають сприяти довгостроковому зростанню:

- підтримка інновацій через стимулювання підприємництва;
- інвестування в «інтелектуальну» інфраструктуру;
- стимулювання досліджень і розробок;
- «зелені» інвестиції;
- перекваліфікація працівників;
- спрямування учасників ринку до інноваційної діяльності;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– прискорення розвитку сфер, в яких існують високі бар'єри щодо входження.

Зменшення прибутків протягом кризи знизило можливість фінансування інноваційних проектів, а нематеріальні активи малих та середніх підприємств, такі як патенти чи ліцензії, досить важко оцінити, що ускладнює їхній доступ до фінансових ринків.

Фахівці ОЕСР виділяють пріоритети фінансування інноваційного розвитку по високотехнологічних секторах (зокрема, ІТ, фармацевтична галузь, авіонавтика) та наукоємні (технічні і професійні). При цьому ОЕСР виокремлює такі шляхи підтримки інноваційного розвитку підприємств, які застосували ряд країн після початку кризи 2008 року:

1. Один зі шляхів підтримки інновацій в інфраструктуру – через державні банки. В Китаї державні банки займають майже 60% в активах усієї банківської системи. Як наслідок, програми стимулювання інфраструктурних проектів фінансувалися переважно за рахунок державного кредиту, фактично представляючи собою субсидію у вигляді зниженої відсоткової ставки.

2. Сек'юритизація активів, пов'язаних з інноваціями (організація портфелю заздалегідь обумовлених надходжень від інноваційних чи «зелених» проектів, їх групування і продаж як окремий фінансовий актив). Передбачається агрегація пулу активів, фінансових контрактів чи позичок і трансформація майбутніх грошових потоків у цінний папір, наприклад монетизація грошових потоків від майбутніх покупок електроенергії, виробленої з відновлювальних джерел.

3. Полегшення обмежень ліквідності для малих фірм. Серед заходів, які були реалізовані у провідних країнах, можна виділити: а) заходи щодо підтримки реалізації продукції, експортні кредити та страхування, факторинг дебіторської заборгованості, податкові відстрочки, поліпшення платіжної дисципліни з боку державних замовників; б) заходи щодо полегшення доступу малого і середнього бізнесу до фінансових ресурсів, зокрема через розширення діючих кредитних гарантійних схем; в) заходи, спрямовані на підтримку інвестиційного рівня малого і середнього бізнесу та їх здатності реагувати на зміну в

попиті на продукцію шляхом інвестиційних грантів та кредитів, фінансування наукових розробок.

В Україні основною проблемою інвестицій у вітчизняну економіку є їхня низька спрямованість на інноваційний розвиток. Особливо це стосується іноземних інвестицій, де значну частину з \$55,3 млрд. загальних інвестицій станом на 01.07.2013 було вкладено в сектори, пов'язані зі споживанням, і в кінцевому рахунку вони гальмували економічний розвиток через значну концентрацію фінансових ресурсів у таких секторах, як фінансова діяльність, оптова і роздрібна торгівля, операції з нерухомістю. Відповідно збільшувався обсяг зайнятих у даних секторах і заборгованість. Унаслідок концентрації ресурсів у даних сферах загальна продуктивність економіки знижувалася, і ряд секторів, які потенційно могли стати драйверами зростання, не одержали достатнього ресурсу: зокрема, транспортна інфраструктура, хімічне виробництво, машинобудування.

Темп розвитку економіки безпосередньо залежить від інноваційної складової, про що багато разів зазначалося у працях вітчизняних науковців. І в докризовий період, і на сучасному етапі розвитку країни активізація науково-інноваційної діяльності є одним із визначальних факторів структурної перебудови та прискорення економічного зростання. Було відзначено, що державну фінансову політику необхідно активізувати в напрямі зміцнення фінансової бази українського бізнесу та впровадження інновацій. Більш виваженими мають бути підходи й до залучення іноземних інвестицій та їх спрямування в інноваційну сферу. Це особливо важливо при формуванні державної політики, спрямованої на довгострокове зростання, – оскільки попередні інвестиції переважно спрямовувалися на кінцеве споживання, зокрема у фінансовий сектор, операції з нерухомістю, торгівлі. Інвестиції в ці галузі, які склали майже 50% усіх прямих іноземних інвестицій та 27% внутрішніх інвестицій, не стали чинником інноваційного зростання. Натомість іноземні інвестиції станом на початок 2013 року в промисловість становили 31% (рис. 1).

У країнах ЄС, незважаючи на окремі розходження в підходах, можна виділити три загальні аспекти інноваційної політики.

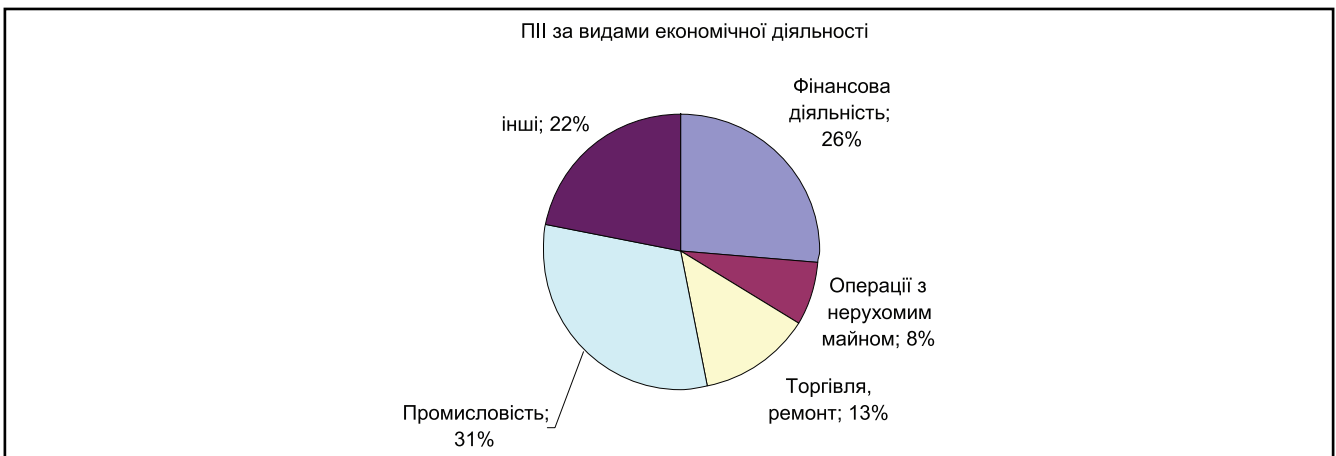


Рисунок 1. Прямі іноземні інвестиції за видами діяльності станом на 31.12.2013

Джерело: Державна служба статистики.

Перший – це утворення нових адміністративних структур, заснованих на системному характері інновацій. Ряд країн (Велика Британія, Німеччина) змінили функції міністерств, у тому числі міністерств економіки чи економічного розвитку, або створили нові міністерства, що займаються питаннями інноваційної політики. У Фінляндії очолювана прем'єр-міністром Рада з наукової і технологічної політики несе відповідальність за стратегічний розвиток і координацію цієї політики, а також інноваційної системи в цілому. В Іспанії уряд сформував у рамках національної інноваційної програми (PROINOV – the Integrated Programme for Innovation) координаційну структуру в області інноваційної політики під керівництвом прем'єр-міністра [4].

Внесені також зміни в механізм координації – створені нові координуючі органи (інноваційні ради) чи в компетенцію вже існуючих наукових рад включені питання інноваційної діяльності.

Другий аспект – це підтвердження визнання на урядовому рівні інновацій як життєво важливого фактора економічного розвитку, проведення широкої урядової кампанії з проблем нововведень, активізація діалогу між науковим співтовариством, промисловістю і громадськістю. Практика проведення інформаційних кампаній поширена у Великій Британії і Німеччині. В Іспанії створений Форум інформаційного суспільства, одним з головних завдань якого є стимулювання координації діяльності уряду та різних промислових і громадських організацій при розробці Національного плану дій зі створення інформаційного суспільства.

Третій аспект – це використання нового механізму прогнозування і вироблення пріоритетів «Форсайт» (Foresight) для формування національної інноваційної стратегії. Його мета – визначити стратегічні напрями досліджень і інновацій, необхідні для підвищення конкурентоспроможності.

У Німеччині уряд сприяє розвитку інноваційного та венчурного фінансування через банк (Kreditanstalt fuer Wiederaufbau – KfW), який надає позики новим компаніям, а найбільшим інвестором вважається High-Tech Grunderfonds (HTGF), який є напівофіційною структурою з фінансування венчурних проектів. 80% інвестиційного ресурсу надходить з Федерального міністерства економіки та технології, яке надає рекомендації щодо незначних за масштабом інвестицій обсягом близько 500 тис. євро новим венчурним

компаніям в обмін на 15% їх акціонерного капіталу. Умови надання коштів такі: строк позики становить сім років, відсоткова ставка – 10%, але сплата відсотків на перші чотири роки відстрочується з метою підтримки ліквідності нового підприємства. Причому сама фірма фінансує 20% (а в окремих землях 10%) обсягу інвестицій, половина з яких може бути надана приватними інвесторами [5].

Виходячи з існуючих на сьогодні проблем, притаманних економіці України, зокрема високих ризиків вкладення в інноваційні проекти, високих відсоткових ставок за кредитами, бюджетного дефіциту та низького рівня державного інвестування, є доцільним запровадження схем із використанням коштів державних банків.

Так, з грудня 2008 року по грудень 2013 року обсяг ОВДП у портфелі НБУ виріс на 142 млрд. грн. За цей же період обсяг облігацій у портфелі державних банків виріс на 60 млрд. грн. Ці кошти можна вважати незадіяними ресурсами, які потенційно могли бути використаними для інвестування в інноваційні проекти за визначеними критеріями [6].

Додаткові можливості фінансування інвестиційних проектів можуть бути розширені з участю державних банків, в які держава вклала значний обсяг коштів з початку фінансової кризи 2008 року. Державні банки (Укресімбанк та Ощадбанк) за останні п'ять років недостатньою мірою виконували функції інвестиційного драйвера зростання, як це, наприклад, виконують державні фінансові установи в Китаї, Японії чи Бразилії. Так, загальний кредитний портфель цих двох установ з 2008 року виріс на 18 млрд. грн., у тому числі юридичним особам на 22,5 млрд. грн., фізичним особам – знизився на 6,2 млрд. грн. У той же час приріст портфелю облігацій, серед яких практично всіма є ОВДП, становив 60 млрд. грн.

Ми пропонуємо задіяти кошти, які були спрямовані даними установами на придбання ОВДП, через компенсацію відсотків від інвестиційних проектів, через механізм свопу (заміни) цих цінних паперів зобов'язаннями, випущеними під ці проекти.

Цей механізм має працювати таким чином. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТУ) визначатиме інвестиційні проекти згідно з критеріями. Держбанки випускають довгострокові облігації (на 3–5 років) під ці проекти з дохідністю 6–7% річних, причому НБУ викуповує у свій портфель частину ОВДП, які знаходяться в портфелі

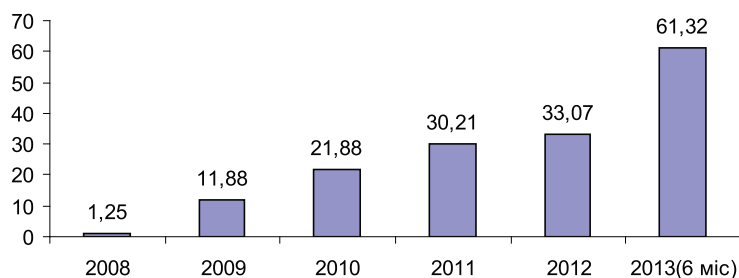


Рисунок 2. Цінні папери (торгові, на продаж і до погашення) в Ощадбанку та Укресімбанку, млрд. грн.

Джерело: НБУ, фінансова звітність банків.

цих банків, нині їхній обсяг становить понад 61 млрд. грн. [7], а вони отримують кошти на їхнє придбання (здійснення андеррайтингу).

НБУ викупує в них ОВДП, відповідно надаючи довгострокові кошти. Їхній загальний обсяг може становити до 60 млрд. грн.

Різниця, яка покриватиме доходи цих банків від утримання ОВДП (нині становлять 14,2% по 5-річних ОВДП) та витрати на надання ними коштів під ці проекти (близько 7%) сплачується з надходжень від ОВДП, які одержані НБУ (прибутки НБУ від утримання понад 130 млрд. грн. ОВДП у своєму портфелі нині перераховуються до держбюджету, і в даному випадку обсяги облігацій, які викупаються за зниженою дохідністю, мають бути узгоджені з НБУ).

Висновки

Переваги даного механізму полягають в такому:

- Кошти опосередковано спрямовуються в реальний сектор, а не лише на покриття бюджетного дефіциту (без додаткової емісії).
- Обсяги ОВДП на фінансовому ринку зменшуються, таким чином дохідність за ними знижується, що дає можливість розміщувати нові випуски з нижчою дохідністю.
- Ризики мінімізуються шляхом: 1) фільтрування проектів через визначені критерії; 2) можливості продажу цих облігацій з дисконтом у разі необхідності; 3) запровадження даного механізму поетапно з коригуванням обсягів продажу,

причому відбувається це по ходу загального зниження дохідностей за ОВДП.

Фактично банки замінюють ОВДП, що знаходяться в їхньому портфелі, на ресурс, який спрямовується в реальний сектор, і проводять ребалансування їхнього портфелю.

Список використаних джерел:

1. U.S. Companies Stashing More Cash Abroad As Stockpiles Hit Record \$1.45T. Forbes. [Електрон. ресурс]: <http://www.forbes.com/sites/afontevvecchia/2013/03/19/u-s-companies-stashing-more-cash-abroad-as-stock-piles-hit-record-1-45>
2. Теоретичні аспекти формування архітектури фінансового стимулювання економічного зростання / А.П. Вожжов, О.Л. Гринько // Фінанси України. – 2012. – №10. – С. 20–33.
3. Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-term Growth. OECD. 2009. – 39 p.
4. A. Havas, D. Scharfetter and M. Weber. The Impact of Foresight on Innovation Policy-making: Recent Experiences and Future Perspectives. Research Evaluation, 19(2), June 2010, p. 91–104.
5. Business Creation in Germany. A Slow Climb. The Economist. October 5th, 2013.
6. Наказ №243 Міністерства економічного розвитку і торгівлі України про затвердження Методики проведення державної експертизи інвестиційних проектів та форми висновку за її результатами 13.03.2013.
7. Розраховано за даними НБУ. Дані фінансової звітності банків станом на 01.10.2013. [Електрон. ресурс]: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

УДК 336.532.1/3

І.В. ВЛАСОВА,

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

Оцінка інвестиційної привабливості об'єктів інвестування

У статті автором досліджено зміст понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат», виокремлено рівні комплексної оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування. Оцінено інвестиційну привабливість України на макроекономічному рівні шляхом аналізу динаміки міжнародних інвестиційних рейтингів країни.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційний імідж, індекс глобальної конкурентоспроможності.

В статье автором исследована суть понятий «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный климат», выделены уровни комплексной оценки инвестиционной привлекательности объектов инвестирования. Дана оценка инвестиционной привлекательности Украины на макроэкономическом уровне путем анализа динамики международных инвестиционных рейтингов страны.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционный имидж, индекс глобальной конкурентоспособности.

The article deals with the investigation of «investment attractiveness» and «investment climate» essence concepts, the levels of comprehensive evaluation of investment objects attractiveness have been defined. The investment attractiveness of Ukraine at the macroeconomic level by analyzing dynamics of international investment ratings have been analyzed.

Keywords: investment attractiveness, investment climate, investment image, the Global Competitiveness Index.

Постановка проблеми. Важливою передумовою ефективної реалізації завдання із залучення інвестиційних ресурсів до країни, регіону або галузі є здійснення об'єктивної комплексної оцінки їх інвестиційної привабливості. За умов

обмеженості інвестиційних ресурсів питання обґрунтування вибору пріоритетного об'єкта інвестування стає актуальним для потенційних інвесторів і промислових підприємств.

Виникає необхідність вирішення як теоретичних, так і практичних питань, пов'язаних із розкриттям змісту інвестиційної привабливості, її виміру й оцінки як необхідної умови здійснення ефективної інвестиційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні питання оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування знайшли відображення в наукових працях вітчизняних і закордонних економістів: І.А. Бланка, М.С. Герасимчука, А.Ф. Гойко, С.О. Гуткевич, Т.В. Майорової, А.С. Музиченко, О.В. Носової, О.О. Пересади, А.В. Філіпенко, О.С. Чмир, Й. Бехера, Ф. фон Горінга Л., фон Зінкендорфа, У. Шарпа.

В економічній літературі недостатньо уваги приділено теоретичному обґрунтуванню дефініції «інвестиційна привабливість». Не існує єдиного методичного підходу щодо оцінки інвестиційної привабливості країни, галузі, регіону або підприємства. Переважна більшість методів ґрунтовано на використанні статистичної звітності, визначенні якісних характеристик об'єкта інвестування, що потребує предметнішого дослідження.

Метою статті є дослідження змісту понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат», виокремлення рівнів комплексної оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування. Оцінювання інвестиційної привабливості країни на макроекономічному рівні на засадах аналізу динаміки міжнародних інвестиційних рейтингів.

Виклад основного матеріалу. Дефініція «інвестиційна привабливість» має в економічній літературі ряд споріднених понять: «інвестиційний клімат», «інвестиційний імідж». Вітчизняні та зарубіжні науковці, ототожнюють поняття «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат». На наш погляд, їх слід розрізняти.

Поняття «інвестиційна привабливість» характеризує переваги і недоліки об'єктів інвестування. Ураховуючи їх потенційний інвестор може визначити можливості та доцільність вкладання інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування.

Перші спроби визначення поняття «інвестиційна привабливість» містяться у дослідженні Л. фон Зінкендорфа, який ввів термін «привабливість» країни і виробництва, визначив ключові чинники – наявність робочої сили, розвиток торгової та промислової інфраструктури» [1]. Недоліком цього підходу є те, що автор змішує поняття привабливості країни та виробництва, оскільки для потенційного інвестора чинники, що зумовлюють зазначені рівні привабливості будуть різними. До того ж на відміну від інвестиційного клімату інвестиційна привабливість формується на рівні окремих підприємств, регіонів і галузей під впливом низки чинників.

У розвиток позиції Л. фон Зінкендорфа автори Й. Бехер та Ф. фон Горінг уточнили чинники привабливості країни і додали до переліку такі: «державна підтримка рівня прибутковості виробництва не нижче за ставку банківського проценту, надання у користування державних земель і будівель з можливістю викупу» [1]. Даний підхід розкриває інвестиційний клімат, а не привабливість.

Російські науковці З. Котляр та М. Акімов розглядають інвестиційну привабливість як розподіл фактичних обсягів залучених інвестицій у регіон. Такий підхід є занадто вузьким, оскільки не завжди можна зробити висновок про можливість та доцільність здійснення інвестицій, орієнтуючись на розподіл обсягів фактично залучених у попередні періоди інвестицій.

І. Бланк трактує інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих регіонів країни з позиції інвестиційного клімату [2]. Автор наголошує на прямому зв'язку між інвестиційною привабливістю та інвестиційним кліматом. Однак інвестиційний клімат формується на загальнодержавному рівні та є єдиним для всієї країни.

Українські вчені А. Завгородній, Г. Вознюк та Т. Смовженко вважають, що інвестиційна привабливість – це узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування окремих об'єктів з позиції конкретного інвестора. Вони відрізняють інвестиційну привабливість окремих регіонів, галузей економіки, реальних проектів, окремих фінансових (фондових) інструментів [3].

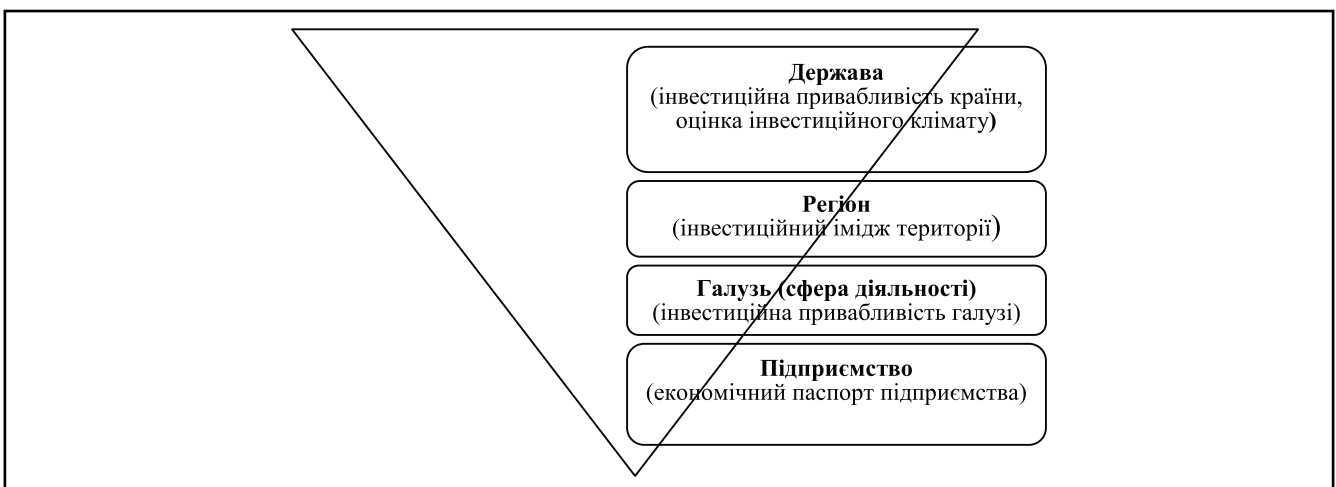


Рисунок 1. Рівні комплексної оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування

Джерело: складено автором.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Таким чином, під інвестиційною привабливістю розуміють інтегральну оцінку переваг та недоліків об'єктів інвестування, яка визначає можливість та доцільність здійснення інвестицій у певний економічний об'єкт (підприємство, галузь або територію).

Проведення комплексної оцінки інвестиційної привабливості охоплює такі рівні (рис. 1).

Інвестиційна привабливість на макро- і мезорівні може бути оцінена за системою показників:

- загальних (рейтинг держави на міжнародному інвестиційному ринку);
- макроекономічних, регіональних і галузевих (обсяг і динаміка ВВП, дефіциту (профіциту) держбюджету, депозитних вкладів у банківському секторі регіону);
- які характеризують інвестиційний ринок (оцінка інвестиційної активності й ефективності інвестиційних процесів, що залежить від загального обсягу і темпів зростання інвестицій, частки інвестицій у ВВП) [4, с. 62].

Створення сприятливого інвестиційного клімату є важливим і актуальним питанням для економічного розвитку та зростання країни, оскільки стимулює приплив іноземного капіталу й активізує діяльність внутрішніх інвесторів.

Більшість науковців визначають «інвестиційний клімат» як набір умов інвестування. Вони виокремлюють чинники інвестиційного клімату та розрізняють рівні його формування. Чіткого розподілу між тлумаченням інвестиційного клімату та привабливості не існує.

Інвестиційний клімат – це ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (регіоні, галузі, підприємстві), стосовно інвестицій, які могли б бути вкладені в країну (регіон, галузь, підприємство) [5]. Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, організаційно-правових, соціально-економічних, соціокультурних, географічних умов, що визначають ступінь ризику капіталовкладень і можливість ефективного використання їх для забезпечення й сприяння інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів [6].

Поняття «інвестиційний клімат» не має обмежуватися лише інвестиційною діяльністю, оскільки вона є невід'ємною складовою загальних умов здійснення підприємницької діяльності країни.

Інвестиційний клімат слід розглядати як складну дефініцію, що відображає базові умови ведення бізнесу. В ній мають бути відображені економічна, географічна, законодавча, політична складова. Інвестиційний клімат є однаковим для всіх інвестиційних об'єктів і формується на макрорівні. Виключенням є територіальні анклави, де сформовані спеціальні умови ведення бізнесу (наприклад – СЕЗ і ТПР).

Міжнародні агентства як основні параметри оцінки інвестиційного клімату використовують макроекономічні показники: обсягів ВВП і виробництва промислової продукції; динаміки валютного курсу, темпів інфляції; рівень безробіття; дефіциту (профіциту) державного бюджету; обслуговування і погашення державного боргу (у % до ВВП); загального обсягу і темпів зростання інвестицій; частки інвестицій у ВВП; загального обсягу та частки інвестицій в основний капітал; обсягу і частки прямих іноземних інвестицій (у % до ВВП); обсягу портфельних інвестицій; обсягу експорту та імпорту товарів і послуг.

Аналіз інвестиційного клімату здійснюють на основі міжнародних рейтингів. Рейтингова оцінка за відповідною рейтинговою шкалою дає можливість порівняння переваг і недоліків інвестиційного клімату і кредитоспроможності країн.

Найвідоміші авторитетні системи оцінок інвестиційного клімату, які називають індексами, наведено в табл. 1.

Інвестиційний клімат є одним із визначальних чинників інвестиційної привабливості країни. Інвестиційний клімат України є несприятливим, хоча маємо низку передумов для його поліпшення, зокрема: вигідне географічне положення; кваліфікований робочий персонал; багатий ресурсний потенціал; надлишок робочої сили працездатного віку тощо.

Про несприятливий інвестиційний клімат в Україні свідчать міжнародні рейтинги ведення бізнесу та конкурентоспроможності, які порівнюють тенденції розвитку економіки України із загальносвітовими тенденціями (табл. 2).

За Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2013 році посіла 84-те місце серед 148 країн, знизившись на 11 позицій порівняно з попереднім роком (73-є місце серед 144 країн) (табл. 2), поступаючись Казахстану 34 пунктами (50-е місце), Румунії – 21 пунктом (78 місце), Росії – 20 пунктами (64 місце). Лідерами, як і минулого року, виявилися Швейцарія, а серед країн пострадянського простору най-

Таблиця 1. Міжнародні рейтинги країни

Індекс	Організація	Джерело
Глобальний інноваційний індекс	Національна асоціація виробників	http://www.nam.org
Індекс економічної свободи	Heritage Foundation	http://www.heritage.org
Індекс глобальної конкурентоспроможності	Всесвітній економічний форум	http://www3.weforum.org
Світовий індекс конкурентоспроможності (World Competitiveness Index (WCI))	Інститут управління розвитком (Institute of Management Development)	Щорічний звіт про світову конкурентоспроможність (The IMD World Competitiveness Yearbook) http://www.worldcompetitiveness.com
Індекс легкості ведення бізнесу	Світовий банк	Щорічна доповідь «Ведення бізнесу» http://www.doingbusiness.org
Індекс прав власності	Альянс прав власності	http://internationalpropertyrightsindex.org
Індекс сприяння міжнародній торгівлі	Всесвітній економічний форум	https://members.weforum.org
Індекс сприйняття корупції	Transparency International	http://www.transparency.org
Індекс інвестиційної привабливості	Європейська Бізнес Асоціація	http://www.eba.com.ua

Таблиця 2. Динаміка позицій України в міжнародних індексах

Індекс	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Зміна 2013/2012
Індекс конкурентоспроможності країн світу (IMD)	46/55	54/55	56/57	57/58	57/59	56/52	49/60	+7
Індекс глобальної конкурентоспроможності (WEF)	73/131	72/134	82/133	89/139	82/142	73/144	84/148	-11
Індекс легкості ведення бізнесу (The World Bank)	135/157	134/157	142/183	145/183	152/183	137/185	112/189	+5
Індекс економічної свободи (The Heritage Foundation)	139/178	145/181	153/179	163/179	163/179	163/179	161/177	+2
Індекс ведення бізнесу	118/179	139/178	145/183	147/183	149/183	152/183	137/175	+15

Джерело: складено автором за даними [7-9].

Таблиця 3. Динаміка позицій країн у рейтингу Doing Business

Країна	Doing Business 2011	Doing Business 2012	Doing Business 2013	Зміна	Країна	Doing Business 2011	Doing Business 2012	Doing Business 2013	Зміна
Сінгапур	1	1	1	0	Казахстан	58	56	49	7
Гонконг	2	2	2	0	Білорусь	91	60	58	2
Нова Зеландія	3	3	3	0	Азербайджан	69	66	67	-1
США	4	4	4	0	Киргизстан	67	69	70	-1
Данія	5	5	5	0	Монголія	89	88	76	12
Грузія	17	12	9	3	Молдова	99	86	83	3
Німеччина	19	18	20	-2	РФ	124	118	112	6
Японія	20	20	24	-4	Україна	149	152	137	15
Вірменія	61	50	32	18	Таджикистан	152	147	141	6
Китай	87	91	91	0	Узбекистан	164	168	154	14

Джерело: [8 – за відповідні роки].

вище 32-е місце посіла Естонія. Дещо покращили свої позиції Німеччина, США, Гонконг. Незначне погіршення рейтингу спостерігають у Швеції, Великобританії (-2 позиція), Нідерланди (-3 позиції). За всіма трьома групами складових рейтингу Україна погіршила свою позицію: за базовими вимогами (з 79 на 91-ше місце); каталізаторами ефективності (з 65 на 71-ше) і факторами інноваційного розвитку (з 79 на 95-е місце) [7].

У рейтингу «Ведення бізнесу 2013» [8] Україна покращила свої позиції на 15 пунктів (до 137 місця із 185 країн) і увійшла до списку із 23 країн світу – найбільших реформаторів умов ведення бізнесу та зростання у рейтингу серед країн СНД разом із Вірменією (+18 позиції до 32 місця). Скорочено на дев'ять позицій відставання від Російської Федерації, яка зайняла 112-те місце у рейтингу Doing Business 2013. П'ятірка країн-лідерів за умовами ведення бізнесу у світі залишилася незмінною: Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США і Данія (табл. 3).

За одним із ключових субіндексів для інвестора – захист прав інвесторів – позиція України знизилась на три пункти, а за даними The Doing Business-2014 – уже на 11 пунктів та зайняла 128 позицію [9].

У рейтингу економічної свободи 2013 року Україна посіла 161-е місце з 177 країн, отримавши 46,3 бала зі 100 можливих. Україна потрапила до двадцятки найбільш пригнічених з погляду економічної свободи країн світу. В Європі Україна займає останнє, 43-є місце. З категорії «в основному скutih» країна перейшла до категорії «пригнічених» і перебуває

на рівні з такими країнами, як Еквадор, Аргентина, Чад, Узбекистан, Іран і Зімбабве. До трійки лідерів рейтингу економічно вільних країн до 2013 року увійшли Гонконг, Сінгапур і Австралія. За рівнем економічної свободи Україна залишається на останньому місці серед 43 країн Європи та суттєво відстає від середньосвітового показника (59,6 бала).

Якщо розглядати Індекс економічної свободи за складовими, то за субіндексами «Свобода зовнішньої торгівлі» (84,4 бала) та «Фіскальна свобода» (78,2 бала) країна випереджає середньосвітовий рівень (74,5 та 77,2 бала відповідно). Субіндекс «Інвестиційна свобода» оцінює наявність у країні обмежень для руху інвестиційного капіталу: прозорість інвестиційного законодавства, бюрократичних процедур; право власності на землю; секторальну обмеженість для інвестицій; можливості експропріації власності; обмеження щодо відтоку та притоку капіталу.

Позиція України за субіндексом «Інвестиційна свобода» становить 20 балів, відстає від середньосвітового рівня більш ніж у 2,6 раза (52,2 бала) і є найгіршою з усіх складових індексу. Це зумовлено низьким рівнем захисту прав інвесторів та наявністю мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення. Значне відставання спостерігають також за субіндексами «Державні видатки» – розрив більш ніж удвічі, «Свобода від корупції» – розрив у 1,8 раза.

Висновки

Для забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й нарощування конкурентоспроможності вітчизняної еконо-

міки потрібні заходи з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора, а саме:

– підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку;

– розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості об'єктів інвестування з урахуванням особливостей поточних рейтингів їх інвестиційної привабливості;

– розширити спектр заходів конкурентної політики щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку.

Список використаних джерел

1. Хрестоматия по экономической теории / [сост. Е.Ф. Борисов]. – М.: Юрист, 2000. – 536 с. – ISBN 5-7975-0290-9.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: [Учеб. курс] / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника Центр, 2002. – 448 с. – ISBN 5-7707-6904-1.
3. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 3-тє вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2000. – 588 с. – ISBN 966-620-018-X.

4. Костюкевич Р.М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посібник / Р.М. Костюкевич. – Рівне: НУВГП, 2011. – 270 с.

5. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 16. – С. 59–65.

6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підр. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. – ISBN 978-966-364-883-5.

7. Klaus Schwab The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. Geneva / Switzerland [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.

8. Doing business 2013 Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises / The World Bank and the International Finance Corporation [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>.

9. Doing business 2014 Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises / The World Bank and the International Finance Corporation [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>.

О.О. ЛЕМИШКО,
к.е.н., доцент, докторант НУБіП України

Капітальні інвестиції в Україні: стан та проблеми їх фінансування

Проаналізовано обсяг та структуру капітальних інвестицій в Україні та джерела їх фінансування. Оцінено розподіл обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт та фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування як джерело фінансування інвестиційного капіталу. Подано пропозиції щодо подальшого реформування державної інвестиційної політики для забезпечення розвитку інвестиційної системи в Україні.

Ключові слова: капітальні інвестиції, джерела фінансування, фінансові результати, інвестиційний капітал, реформування, інвестиційна політика, забезпечення розвитку.

Проанализированы объем и структура капитальных инвестиций в Украине и источники их финансирования. Оценено распределение объема финансирования научных и научно-технических работ и финансовые результаты предприятий от обычной деятельности до налогообложения как источник финансирования инвестиционного капитала. Представлены предложения по дальнейшему реформированию государственной инвестиционной политики для обеспечения развития инвестиционной системы в Украине.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, источники финансирования, финансовые результаты, инве-

стиционный капитал, реформирование, инвестиционная политика, обеспечение развития.

The volume and structure of capital investments in Ukraine and their sources of funding are analyzed. Distribution of the funding of scientific and scientifically technical operations and financial results of enterprises from ordinary activities before tax as a funding source of investment capital are evaluated. Some proposals for the further reform of public investment policy are presented to ensure the development of investment in Ukraine.

Keywords: capital investment, financial sources, financial results, investment capital, reform, investment policy, ensure of development.

Постановка проблеми. У сучасних умовах існує об'єктивна необхідність активізації діяльності, пов'язаної з використанням інвестиційного капіталу для створення конкурентоспроможних економічних систем, модернізації та реконструкції діючих структур, забезпечення диверсифікованості капіталу в напрямі інноваційно орієнтованих структурних перетворень в економіці [1].

Стійке зростання економіки розвинених країн світу в умовах глобальної економічної конкуренції зумовлене високим рів-

нем впровадження у виробництво нових технологій і розробок. При цьому пріоритет виробництва забезпечується шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату, який дає змогу посилити зовнішні фінансові вкладення, зокрема у високоефективні інноваційні продукти. Фінансування інноваційно-технологічних розробок розглядається як чинник соціально-економічного зростання країни. Фінансова складова сприяє розв'язанню економічних, соціальних, екологічних та інших проблем розвитку сучасного суспільства [2].

Умовою поліпшення економічного стану країни є також активна інноваційно-інвестиційна галузева діяльність, а тому необхідно особливу увагу звертати на формування науково обґрунтованої національної системи. Системний підхід до цієї проблеми та розробка інноваційної стратегії розвитку країни з використанням інвестиційного капіталу мають забезпечити поступальний та цілеспрямований розвиток її економічного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концепція інноваційної системи досліджується у працях вітчизняних фахівців, які зауважують, що головна проблема – забезпечення її розвитку за умови достатнього рівня економіки країни. Для ринкової економіки найголовнішим є питання формування інвестиційного капіталу. Національну інноваційно-інвестиційну систему науковці пропонують трактувати як сукупність інститутів різних форм власності та видів діяльності, які забезпечують організацію фінансування розробки й упровадження конкурентоспроможних наукових ідей.

Роль інвестицій та інновацій у реструктуризації економіки вивчав Ю. Бендерський [4], управління інвестиційною діяльністю в Україні досліджувала Б. Вишивана [5], становлення інвестиційної моделі економічного зростання України проаналізовані А. Гальчинським, мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів проаналізовано А. Гайдуцьким [7], актуальним проблемам стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі присвячено праці А. Чухно [8], економічну теорію технологічних змін вивчав Ю. Божал [9], керування формуванням капіталу розглянув І. Бланк [10], науково-інноваційному забезпеченню сталого економічного розвитку України присвячена праця Б. Данилишина та В. Чижової [11], інноваційно-технологічний прогрес як рушійний чинник цивілізаційного поступу проаналізували І. Дем'яненко та А. Буряк [12].

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо вирішення проблем фінансування капітальних інвестицій на основі аналізу динаміки інвестиційного капіталу за джерелами фінансування, обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування, а також опрацювання проблеми необхідності зростання інвестиційного капіталу за видами активів та вдосконалення механізму регулювання розвитку інноваційно-інвестиційної сфери.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність у державі є одним із головних напрямів розширення та збіль-

шення інвестиційного капіталу, впровадження нових технологій на підприємствах на основі науково-технічного прогресу, що зумовлює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності. На теперішній час економічні умови спонукають виробника докорінно переглянути наявні технічні, технологічні, інноваційні та фінансові ресурси. Інакше кажучи, перед підприємствами постають питання відтворення основних фондів і виробничих потужностей. Дані про капітальні інвестиції за видами активів за 2008–2012 роки представлені в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що капітальні інвестиції щорічно змінювалися. Якщо в 2012 році вони становили 293 692 млн. грн., то в 2008 році дорівнювали 272 074 млн. грн., тобто зросли на 21 618 млн. грн., або на 7,4%, але індекси капітальних інвестицій до попереднього року свідчать про те, що у 2009, 2010 та 2011 роках порівняно з 2008 роком вони були меншими, а за п'ятирічку становили 1 207 637 млн. грн., і в середньому вони дорівнювали 241 527 млн. грн. Інвестиції в матеріальні активи у 2008 році дорівнювали 265 707 млн. грн., а у 2012 році вони становили 285 146 млн. грн., тобто зросли на 19 439 млн. грн., або на 6,8%, а за п'ятирічку становили 1 170 415 млн. грн. і в середньому за 2008–2012 роки дорівнювали 234 083 млн. грн. У тому числі капітальні інвестиції в нежитлові будівлі в 2012 році порівняно з 2008 роком зросли на 1013 млн. грн., або на 1,8%. Ці дані відповідно по інженерних спорудах становили 6394 і 9,9%, по машинах, обладнанню та інвентарю – 1569 і 14,1%, по транспортних засобах – 12 253 і 43,5%, по інших матеріальних активах – 1476 млн. грн. і 20,9%. Капітальні інвестиції в матеріальні активи, а саме у житлові будівлі, зменшилися на 3964 млн. грн., або на 4,3%, у землю 322, або на 15,1%, і у довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва стали менше на 980 млн. грн., або на 33,6%. Капітальні інвестиції в нематеріальні активи за п'ятирічку становили 37 222 млн. грн. і в середньому дорівнювали 7444 млн. грн., у тому числі програмне забезпечення та бази даних 2911 млн. грн. і права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії і концесії – 3253 млн. грн.

У цілому капітальні інвестиції в нематеріальні активи у 2012 році порівняно з 2008 роком зросли на 2179 млн. грн., або на 34,2%. Аналіз капітальних інвестицій свідчить про те, що система управління підприємств має істотні вади. Спостерігається недосконалість контрактних відносин і низький рівень відповідальності керівників за фінансові результати роботи підприємств; практика створення при підприємствах малих посередницьких фірм для перекачування до них прибутків шляхом застосування трансферних цін, що призводить до штучної збитковості; відсутність механізму вільного перерозподілу прав участі в капіталі акціонерного товариства і переходу таких прав до осіб, не зацікавлених у забезпеченні довгострокової інвестиційної привабливості підприємства; зорієнтованість діяльності підприємств не на

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Таблиця 1. Обсяги та структура капітальних інвестицій за видами активів в Україні

Показники	2008		2009		2010		2011		2012	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього	272074	100	192878	100	189061	100	259932	100	293692	100
Інвестиції у матеріальні активи	265707	97,7	186985	96,9	182076	96,3	250501	96,4	285146	97,1
у тому числі										
інвестиції в житлові будівлі	42513	16,0	29918	16,0	28736	15,8	29557	11,8	38549	13,5
нежитлові будівлі	55798	21,0	39267	21,0	38912	21,4	51325	20,5	56811	19,9
інженерні споруди	58455	22,0	41136	22,0	40757	30,3	67692	27,0	64849	22,7
машини, обладнання та інвентар	84369	31,8	57965	31,0	55183	30,3	73167	29,2	85938	30,1
транспортні засоби	15942	6,0	11219	6,0	11399	6,3	18925	7,6	28195	9,9
Земля	2126	0,8	1547	0,8	1292	0,7	2311	0,9	1804	0,6
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	2923	1,1	2057	1,1	2011	1,1	3070	1,2	1943	0,7
Інші матеріальні активи	5581	2,1	3876	2,1	3786	2,1	4454	1,8	7057	2,5
Інвестиції в нематеріальні активи	6367	2,3	5893	3,1	6985	3,7	9431	3,6	8546	2,9
в тому числі										
програмне забезпечення та бази даних	2611		2416		2826		3274		3427	
Права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	2801		2593		3070		4121		3678	

Джерело: розраховано за [16].

довгострокові, а на короткострокові результати, відсутність чіткої структуризації стратегічних цілей підприємств [13]. Обсяги і структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування показано в табл. 2.

Дані табл. 2 констатують, що капітальні інвестиції за джерелами фінансування у фактичних цінах за п'ять років становили 1 207 637 млн. грн., що в середньому за рік становить 241 527 млн. грн. Фінансування капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету за 2008–2012 роки дорівнює 70 252 млн. грн., у середньому за рік 14 050 млн. грн. Ці дані відповідно рівняються по коштах місцевих бюджетів 42 730 і 8546, по власних коштах підприємств та організацій – 731 379 і 146 276, по кредитах банків та інших позиках – 184 333 і 36 867, по коштах іноземних інвесторів – 32601 і 6520, по коштах населення на будівництво власних квартир – 27 066 і 5413, по коштах населення на індивідуальне житлове будівництво – 70 345 і 14 069, по інших джерелах фінансування – 48 931 і 9786 млн. грн. У 2012 році джерела фінансування всього дорівнювали 293 692 млн.

грн., у 2008 році – 272 074 млн. грн., тобто вони зросли на 21 618 млн. грн., або на 7,9%. Капітальні інвестиції за рахунок коштів державного бюджету у 2008 році 15403 млн. грн., у 2012 році – 17 141 млн. грн., зросли на 1738 млн. грн., або на 11,3%. Ці дані відповідно по власних коштах підприємств і організацій дорівнюють 161277, 175424, 14147 і 8,8; по кредитах банків та інших позиках – відповідно 42981, 50105, 7124 і 16,6; по коштах населення на індивідуальне житлове будівництво – відповідно 11589, 21975, 10386 і 89,6; по інших джерелах фінансування – 10744 млн. грн., 11206 млн. грн., 462 млн. грн. і 4,3%. Аналіз капітальних інвестицій за джерелами фінансування у фактичних цінах показує, що джерела фінансування в цілому в 2009, 2010 та 2011 роках порівняно з 2008 роком були меншими, а по окремих джерелах вони були меншими і у 2012 році.

Наприклад, капітальні інвестиції за рахунок коштів місцевих бюджетів у 2008 році становили 12 498 млн. грн., у 2012 році – 9149 млн. грн., зменшення на 3349 млн. грн., або на 26,8%. Ці дані відповідно по коштах іноземних інве-

Таблиця 2. Обсяги та структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні (у фактичних цінах), млн. грн.

Показники	2008		2009		2010		2011		2012	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, у тому числі за рахунок:	272074	100	192878	100	189061	100	259932	100	293692	100
коштів державного бюджету	15403	5,7	8361	4,3	10952	5,8	18395	7,1	17141	5,8
коштів місцевих бюджетів	12498	4,6	5914	3,1	6368	3,4	8801	3,4	9149	3,1
власних коштів підприємств та організацій	161277	59,3	127435	66,1	114964	60,8	152279	58,6	175424	59,7
кредитів банків та інших позик	42981	15,8	25587	13,3	23336	12,3	42324	16,3	50105	17,1
коштів іноземних інвесторів	8087	3,0	8209	4,3	4068	2,2	7196	2,8	5041	1,7
коштів населення на будівництво власних квартир	9495	3,5	4796	2,5	4654	2,5	4470	1,7	3651	1,2
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	11589	4,3	5502	2,9	16176	8,6	15103	5,8	21975	7,5
Інших джерел фінансування	10744	3,9	7074	3,7	8543	4,5	11364	4,4	11206	3,8

Джерело: розраховано за [16].

сторів дорівнюють 8087, 5041, 3046 і 37,7; по коштах населення на будівництво власних квартир – відповідно 9495 млн. грн., 3651 млн. грн., 5844 млн. грн. і 61,5%.

Фінансування і використання капітальних інвестицій за 2008–2012 роки в розмірі 1,2 млрд. грн., що в середньому на рік дорівнює 241527 млн. грн., для великої країни дуже мало. Основними причинами є те, що науковці і керівники різних рівнів недостатньо уваги приділяють вирішенню питань активізації інвестиційної діяльності за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел підприємств, удосконаленню економічної політики щодо цільового фінансування окремих інноваційних та інвестиційних розробок. На сьогодні важливо визначити основні чинники формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку та оцінити рівень їх готовності до активізації.

Загалом обсяги інвестицій у вітчизняну економіку поки що залишаються на низькому рівні через несприятливий інвестиційний клімат, що пояснюється недосконалою законодавчою базою, нерозвиненими фондовим ринком та фінансово-кредитною системою, потужним податковим тиском, неефективним використанням амортизаційних відрахувань, а також низьким рівнем трансформації заощаджень населення в інвестиції [17]. Перешкоди для ефективної реалізації інвестиційного механізму модернізації економіки створює також:

- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки, відсутність чіткого бачення перспективної структури економіки, що необхідно при прийнятті рішень щодо надання державної підтримки; відсутність ефективних інструментів стимулювання інвестицій у високотехнологічні види діяльності та інновації;
- несформованість системи правових інструментів залучення недержавних інвестицій у модернізацію економіки, у тому числі через механізм державно-приватного партнерства;
- несприятливі умови банківського кредитування реального сектора економіки через високі ставки кредитів та утрудненість доступу до їх отримання;
- недосконалість законодавства щодо трансферу технологій та технологічної кооперації вітчизняних виробників високотехнологічної продукції між собою та з закордонними партнерами тощо.

Світовий досвід та практика реалізації інвестиційних пріоритетів свідчать, що брак обсягів фінансування створює додаткові труднощі для результативного формування інноваційної моделі розвитку національної економіки. Визначенню загальноекономічної ролі впровадження інновацій як одного з ключових чинників підвищення конкурентоспроможності країни, дослідженню й аналізу динаміки основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України, сучасного їхнього стану, проблем і напрямів розвитку відповідних галузей розглянуто у науковій статті В. Пономаренка, О. Тридіда і О. Кизима [14].

Розрахованню критеріїв привабливості видів економічної діяльності для іноземного та вітчизняного інвестора та їх придатності до приватизації, побудуванню матриці, що дає

зможу приймати рішення щодо продажу об'єктів приватизації, та визначення способів їх приватизації залежно від привабливості, виду економічної діяльності для інвестора присвячені дослідження багатьох дослідників. Науковці зауважують, що для прийняття оптимальних приватизаційних рішень важливу роль відіграє інвестиційна привабливість об'єктів приватизації. Зasadничими правилами, на підставі і з урахуванням яких повинна будуватися привабливість об'єктів приватизації, мають бути: чітка цільова орієнтація системи – її поєднання із завданням швидкого й ефективного впровадження сучасних науково-технічних досягнень; логічність, обґрунтованість і юридична захищеність прийомів і механізмів; множинність джерел фінансування; широта й комплексність системи, тобто можливість охоплення максимально широкого кола технічних і технологічних новинок та напрямів їхнього практичного використання. Витрати організацій на виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт за видами робіт подано в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать, що обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами, організацій (підприємств) за видами у фактичних цінах за п'ять років становили 48 662,3 млн. грн., що в середньому за рік становить 9732,4 млн. грн. Обсяг фундаментальних досліджень, виконаних власними силами підприємств, за 2008–2012 роки дорівнює 10860,1 млн. грн., у середньому за рік – 2172,0 млн. грн.

Ці дані відповідно рівняються по прикладним дослідженням 8499,1 і 1699,8, по науково-технічним розробкам 23696,9 і 4739,4, по науково-технічним послугам 5606,2 млн. грн. і 1121,2 млн. грн.

У 2012 році обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами, організацій (підприємств) за видами становив 11252,7 млн. грн., у 2008 році – 8538,9 млн. грн., тобто вони зросли на 2713,8 млн. грн., або на 31,8%. Обсяг фундаментальних досліджень, виконаних власними силами підприємств у 2008 році, дорівнював 1927,4 млн. грн., у 2012 році – 2621,9 млн. грн., зросли на 694,3 млн. грн., або на 36,0%. Ці дані відповідно по прикладних дослідженнях 1545,6, 2057,7, 512,1 і 33,1; по науково-технічних розробках – 4088,2, 5369,9, 1281,7 і 31,4; по науково-технічних послугах – 977,7 млн. грн., 1203,2, млн. грн., 225,2 млн. грн. і 23,1%.

Проаналізувавши обсяги наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств) за видами, пропонуємо розглядати діяльність підприємств не як окремого об'єкта, а як складову середовища, на показники якого впливають економічні та соціальні чинники. Для цього слід оцінювати конкурентоспроможність інноваційної продукції підприємств, аналізувати їхню діяльність, що характеризується відповідними показниками, які збільшують чи зменшують їхню привабливість як об'єкта інвестування, завдяки чому й визначається приватизаційна привабливість. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інвестиційної стратегії підприємства розглянули А. Загародній і В. Чубай [15].

Таблиця 3. Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами, організацій (підприємств) за видами (у фактичних цінах)

Показники	2008		2009		2010		2011		2012	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, в тому числі	8538,9	100	8653,7	100	9867,1	100	10349,9	100	11252,7	100
Фундаментальні дослідження	1927,4	22,6	1916,6	22,1	2188,4	22,2	2205,8	21,3	2621,9	23,3
Прикладні дослідження	1545,6	18,1	1412	16,3	1617,1	16,4	1866,7	18,0	2057,7	18,3
Науково-технічні розробки	4088,2	47,9	4215,9	48,7	5037	51,0	4985,9	48,2	5369,9	47,7
Науково-технічні послуги	977,7	11,4	1109,2	12,8	1024,6	10,4	1291,5	12,5	1203,2	10,7
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП		0,9		0,95		0,91		0,79		0,8

Джерело: розраховано за [16].

Формування стратегії підприємств передбачає складніші науково-технічні розробки комплексних програм поліпшення інвестиційного клімату і створення на цій основі сталих мотивацій ефективного господарювання в країні. Для розробки комплексних програм потрібні значні кошти державного бюджету, власні кошти підприємств та кошти інших замовників. Розподіл обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування розглянемо у табл. 4.

Дані табл. 4 свідчать, що фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування за п'ять років становило 44 992,7 млн. грн., що в середньому за рік становить 8998,5 млн. грн. Фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок коштів державного бюджету за 2008–2012 роки дорівнює 19 581,5 млн. грн., у середньому за рік – 3916,3 млн. грн. Ці дані відповідно рівняються по власних коштах 4057 і 811,4, по вітчизняних коштах замовників – 10 648,5 і 2129,7, по коштах замовників іноземних держав – 9837,3 і 1967,5 і по коштах інших джерел – 868,4 і 173,7 млн. грн.

У 2012 році фінансування наукових та науково-технічних робіт становило 10558,5 млн. грн., у 2008 році – 8024,8 млн. грн., тобто вони зросли на 2533,7 млн. грн., або на 31,6%. Фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок коштів державного бюджету у 2008 році 3909,8 млн. грн., у 2012 році – 4709,1 млн. грн., зросли на 799,3 млн. грн., або на 19,5%. Ці дані відповідно по власних коштах підприємств і організацій дорівнюють 592,5, 1121,3, 528,8 і 89,2; по вітчизняних коштах замовників – 2072,2, 2458,4, 386,2 і 18,6, по коштах замовників іноземних держав – 1254,9, 2045,0, 790,1 і 63,0; по коштах інших джерел – 195,4 млн. грн., 224,7 млн. грн., 29,3 млн. грн. і 15,0%.

Обґрунтуванню потреби посилення участі держави у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу, визначення чинників, що впливають на розмір інвестицій в інноваційну сферу в умовах трансформаційної економіки, присвячені дослідження Д. Гуменюка. Автор констатує, що система трансформація економіки України передбачає здійснення активної господарської політики, проведення прогресивних структурних зрушень у національному господарстві, створення пріоритетних умов для розвитку галузей, котрі визначають науково-технічний прогрес, вирішення питань щодо реконструкції, модернізації об'єктів господарювання у базових виробничих комплексах. Реалізація заходів із розв'язання окреслених проблем зумовлює насамперед необхідність пошуку фінансових джерел матеріального та фінансового забезпечення системної перебудови в економіці. Основним джерелом фінансового капіталу є звичайна діяльність підприємств. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності показано у табл. 5.

Дані табл. 5 показують, що фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за всіма видами економічної діяльності за п'ять років становив 248 968,2 млн. грн. прибутку, що в середньому за рік становить 49 793,6 млн. грн. прибутку. Фінансовий результат від діяльності сільськогосподарства, мисливства та лісового господарства за 2008–2012 роки становив 83 632,1 млн. грн. прибутку, в середньому за рік – 16 726,4 млн. грн. прибутку. Ці дані відповідно рівняються по промисловості 127 891,7 і 25 578,2, по торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 8466,3 і 1693,3, по транспорту,

Таблиця 4. Розподіл обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт

Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Усього, млн. грн.	8024,8	7822,2	8995,9	9591,3	10558,5
Усього, у відсотках	100	100	100	100	100
У тому числі за рахунок					
коштів державного бюджету	48,7	43,4	41,2	40,2	48,7
власних коштів	7,4	8,0	9,7	8,8	7,4
Коштів замовників					
вітчизняних	25,8	23,9	21,8	23,8	25,8
іноземних держав	15,6	22,3	25,7	25,8	15,6
інших джерел	2,4	2,3	1,6	1,3	2,4

Джерело: розраховано за [16].

Таблиця 4. Розподіл обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт

Види економічної діяльності	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Прибуток, збиток (-) у тому числі:	8954,2	-42414,7	58334,0	122210,0	101884,7
сільське господарство, мисливство та лісове господарство	5662,3	7904,3	17291,8	25565,9	27207,8
промисловість	21743,5	-4659,8	31221,1	58662,3	20924,6
будівництво	-6418,1	-5244,3	-4418,2	-3845,8	-479,9
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-31374,8	-8743,4	14883,5	21591,5	12109,5
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4521,1	10307,3	5058,9	8741,4	7350,1
Фінансова та страхова діяльність	25314,9	-32665,5	-1835,3	24231,3	29042,9
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-7476,6	-5156,8	-6537,7	-12060,8	-8193,2
надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	-1714,2	-3493,2	-1091,7	-1706,2	-2029,7

Джерело: розраховано за [16].

складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності – 35978,8 і 7195,8 і по фінансовій та страховій діяльності 44 088,3 млн. грн. і 8817,7 млн. грн. прибутку.

У 2012 році прибуток становив 101 884,7 млн. грн., у 2008 році – 8954,2 млн. грн., тобто він зріс на 92930,5 млн. грн., або в 11,3 раза. Фінансові результати від діяльності сільського господарства, мисливства та лісового господарства у 2008 році 5662,3 млн. грн., у 2012 році – 27207,8 млн. грн., тобто прибутки зросли на 21 545,5 млн. грн., або в 4,8 раза. Ці дані відповідно по транспорту, складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності дорівнюють 4521,1, 7350,1, 2829,0 і 62,6%; по фінансовій та страховій діяльності – 25314,9 млн. грн., 29 042,9 млн. грн., 3728,0 млн. грн. і 14,7%.

Збитки за п'ять років, отримані по інших видах економічної діяльності: від будівництва – 20406,3 млн. грн., від операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – 39425,1 млн. грн. та від надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту 10036 млн. грн.

Водночас інвестиційний потенціал підприємств суттєво різниться залежно від видів економічної діяльності. Надмірна концентрація наявних доходів у секторі фінансових корпорацій порушує рівновагу між доходами підприємств і фінансових корпорацій, що знекровлює реальний сектор економіки, обмежуючи можливості функціонування та розширеного відтворення у сфері виробництва. Галузі з виробництва кінцевих продуктів функціонують в умовах низької рентабельності й не можуть формувати ресурси розширеного відтворення. Зокрема, найвищий рівень рентабельності операційної діяльності серед видів промислової діяльності має добувна галузь на противагу машинобудуванню, легкій, харчовій промисловості тощо.

Висновки

Збитковим підприємствам, а особливо підприємствам, пов'язаним з операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям і підприєм-

ствам комунальних та індивідуальних послуг, а також пов'язаним з діяльністю у сфері культури та спорту, слід розробити нову стратегію управління, переглянути інвестиційні і фінансові цілі. Вони повинні організувати свою діяльність таким чином, щоб щомісячно зростали надходження грошових коштів, підвищувалась економічна стійкість та платоспроможність і щоб усі підприємства одержували прибутки не тільки від операційної, але і від інвестиційної і фінансової діяльності.

Керівникам підприємств і організацій особливої уваги необхідно приділяти впровадженню у виробництво наукових розробок, а саме нанотехнологій, впровадження фундаментальних і прикладних досліджень, наукових досягнень у області програмування для забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Напрями реформування державної інвестиційної політики мають охоплювати такі аспекти:

- стимулювати організації до виконання власними силами наукових та науково-технічних робіт за їх видами;
- в інвестиційну сферу впроваджувати державні програми, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату, формування інноваційної моделі економіки і підвищення ефективності інвестування;
- головними джерелами інвестування мають стати кошти підприємств і організацій у вигляді прибутку;
- цільове кредитування інвестиційних проектів має здійснюватися на пільгових умовах, банківський сектор поступово слід перевести на довгострокове кредитування;
- в інноваційну сферу впроваджувати державні програми, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату та формувати інноваційну модель розвитку економіки;
- керівникам підприємств і організацій особливої уваги приділяти впровадженню у виробництво наукових розробок, а саме нанотехнологій, впровадження фундаментальних і прикладних досліджень, наукових досягнень у області програмування для забезпечення конкурентоспроможності продукції і щорічного збільшення фінансового результату від звичайної діяльності.

Список використаних джерел

1. Сидорова А. Кількісна оцінка узгодженості інтересів суб'єктів іноземного інвестування / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2012. – №3. – С. 49–59.
2. Ши́ра Т.Б. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту / Т.Б. Ши́ра // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 43–51.
3. Харічков С.К. Іпотека як інструмент мобілізації інвестиційних потоків у сфері освоєння техногенно-ресурсного потенціалу України / С.К. Харічков, О.Р. Губанова // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 29–34.
4. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій у реструктуризації економіки / Ю. Бендерський // Економіка України. – 1998. – №9. – С. 39–47.
5. Вишивана Б.М. Управління інвестиційною діяльністю в Україні / Б.М. Вишивана // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 82–89.
6. Гальчинський А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України / А. Гальчинський, С. Львовчкін // Економіка України. – 2004. – №6. – С. 4–12.
7. Гайдуцький А.П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / А.П. Гайдуцький // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 50–58.
8. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 15–23.
9. Божал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Божал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.

10. Бланк И.Л. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр. – 2000. – 512 с.
11. Данилишин Б. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины / Б. Данилишин, В. Чижова // Экономика Украины. – 2004. – №3. – С. 4–11.
12. Дем'яненко І.В. Інноваційно-технологічний прогрес як рушійний чинник цивілізаційного поступу / І.В. Дем'яненко, А.В. Буряк // Вісник ДЦФА: Економічні науки. – 2009. – №21. – С. 21–30.
13. Шаблістая Л. Тенденции убыточности промышленных предприятий и обуславливающие ее факторы / Л. Шаблістая // Экономика Украины. – 2006. – №12. – С. 38–48.
14. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємств в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: ІНЖЕК, 2003.
15. Загародній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загародній, В.М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 99–110.
16. Статистична інформація. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Активізація інвестиційного процесу в Україні: колективна монографія / [Т. В. Майорова, М.І. Диба, С.В. Онишко та ін.]; за наук. ред. М.І. Диби, Т.В. Майорової. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 5.
18. Белоусов М.О. Генезис категории «капитал». Економічна та облікова інтерпретація / М.О. Белоусов // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №1 (55). – С. 23.

Т.С. ОНИСЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Світовий досвід використання інновацій у видавничій справі

У статті проаналізовано світові тенденції переходу від друкованого видання до електронного. Представлено основні економічні результати такого переходу в зарубіжних країнах. Виділено основні проблеми вітчизняних книговидавничих підприємств на шляху до переходу на інноваційний тип розвитку, одним із головних елементів якого є електронне книговидання.

Ключові слова: інновація, Інтернет, видавництво, електронні книги, електронні підручники.

В статье проанализированы мировые тенденции перехода от печатного издания к электронной форме. Показаны основные экономические показатели эффективности такого перехода в зарубежных странах. Выделены основные проблемы отечественных книгоиздательских предприятий на пути к переходу на инновационный тип развития, одним из главных элементов которого является электронное книгоиздание.

Ключевые слова: инновация, Интернет, издательство, электронные книги, электронные учебники.

The paper analyzes global trends of transition from electronic publishing. The basic economic indicators of the effectiveness of such transfer in foreign countries. Basic problems of domestic publishing companies on the road to transition to an innovative type of development, one of the key elements of which include electronic publishing.

Keywords: innovation, internet, publishing, e-books.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин у світі та Україні зокрема зумовлюють потребу в пошуку нових факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств. Посилення конкуренції між виробниками книжкової продукції на вітчизняному та світовому ринках спонукають українських видавців до пошуку новітніх, дієвих засобів конкурентної боротьби. Тому виникає нагальна потреба впровадження інноваційних технологій на видавничих підприємствах.

Теоретичні напрацювання вітчизняних науковців у сфері інновацій дають змогу вітчизняним практикам видавничої діяльності забезпечити конкурентний розвиток та зростан-

ня. Але важливо звертатися до зарубіжного досвіду впровадження прогресивних технологій, адже український видавничий сектор потребує запровадження кращих здобутків світового книговидавництва, які дозволять виділити позитивні тенденції і адаптувавши їх відповідно до українських реалій впровадити на національному ринку.

Видавничі підприємства багатьох країн Європи та Північної Америки характеризуються давніми традиціями та динамічним інноваційним розвитком на сучасному етапі, що, своєю чергою, дає змогу виділити певні тенденції розвитку та здобути цінний досвід книговидавництва у вищезгаданих країнах, що і зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми засвідчив, що в Україні не існує комплексного дослідження, яке б висвітлювало інноваційні напрями розвитку вітчизняного книговидавництва. Аналізом деяких проблем книговидавництва в інших країнах займався І. Баренбаум («Видавничі справи в капіталістичних країнах» [1]), І. Шомракова та І. Баренбаум («Загальна історія книги»), І. Баренбаум («Книга та книжкова справа за кордоном»). Останні дослідження інновацій на видавничих підприємствах належать С. Водолазкій, Е. Огар. Окремі ж аспекти інновацій українського та світового книговидавництва у своїх працях висвітлює В. Теремко. Інноваційний маркетинг на підприємствах загалом та видавничих зокрема досліджує у своїх працях С. Ілляшенко, Б. Міллер. Не варто забувати, що фундаментальний теоретичний фундамент для дослідження інновацій сформували наукові дослідження таких учених, як Й. Шумпетер, П. Друкер, Е. Роджерс.

Метою статті є спроба надання порівняльної характеристики міжнародного досвіду впровадження інноваційних технологій у видавничій сфері та його адаптація до українських економічних реалій.

Виклад основного матеріалу. Доречно розпочати розгляд окреслених проблем із з'ясування суті інновацій як процесу створення традиційного продукту та як нового продукту. За Е. Роджерсом, інновація – це ідея, практика чи об'єкт, що їх індивід або інший «впровадjuвач» сприймає як нові, а також науковий результат, представлений у готовій до впровадження формі [6, с. 178]. Згідно з даним висловлюванням однією з особливостей інновації виступає відносна новизна, втілена у знаннях, матеріалах, технологіях, стратегіях і способах поведінки. Тобто новизна, яка здатна привести досі маловідомі ідеї або розробки на принципово новий шлях реалізації.

Інновації, за Й. Шумпетером, – це не просто нововведення, а нова функція виробництва. Це зміна технології виробництва речей, яка має історичне значення і є необхідною; це стрибок від старої виробничої функції до нової. Започаткування та розвиток нових видів діяльності зумовлюють появу нових підприємств, що потребує організаційних нововведень [9].

Відповідно ж до наукових поглядів П. Друкера глобальна чи локальна інновація – це чинник руйнування–творення контекстів, мета якого – «уже сьогодні забезпечити майбутнє» [7,

с. 61]. Тобто Друкер наголошує на тому, що інновація є своєрідним початком нової «епохи» в тій чи іншій царині науки.

На думку сучасних дослідників, інновація є основною формою перетворення знань у потужний ресурс подальшого розвитку як економіки, так і її суб'єктів. Загалом, споживачі схвалюють зміни, технологічні нововведення та інновації, а виробники шукують нові способи збільшення цінності пропонуваного товару для покупців. Підприємства, що не приділяють належної уваги змінам і не здатні оперативно реагувати на них, приречені бути витісненими з ринку потоком нових товарів, послуг, більш ефективних стратегій конкурентів [7, с. 231].

Таким чином, використовуючи теоретичні напрацювання відомих науковців у даній сфері, ми отримуємо можливість дослідити природу інновацій та необхідність їх запровадження; здійснити порівняльний аналіз впровадження інновацій на книговидавничих підприємствах у різних країнах світу. Важливим є той факт, що розвиток книговидавничої галузі, власне, і є результатом розвитку науки. Наукові дослідження втілюються в новинки техніки і технології, і як наслідок, ми зараз спостерігаємо кардинальні зміни у видавничій галузі, зокрема у виробництві, продуктах, попиті та інших показниках, які характеризують її діяльність.

На сьогодні головним інноваційним проривом у сфері книговидавництва, який спровокував кардинальні зміни у видавничій галузі, став активний розвиток та розповсюдження електронних книг. Перші електронні книги (рідери) створювали для використання лише в окремих сферах і були розраховані на обмежену аудиторію. Вони містили технічні інструкції для поводження зі складним обладнанням, дотримання технологій виробництва тощо. Згодом, починаючи з 90-х років ХХ ст., коли завдяки Інтернету значно спростилася передача електронних файлів, почався бурхливий розвиток і вдосконалення рідерів, зокрема у форматі PDF. Завдяки урізноманітненню форматів і удосконаленню електронних книг із відкритим вихідним кодом кількість споживачів почала зростати, що мало наслідком ще більшу фрагментацію ринку електронних книг. Електронна книга на сьогодні є головним конкурентом друкованої книги. Саме поява цього конкурента на ринку спричинила радикальну реорганізацію в діяльності таких гігантів видавничої індустрії, як Simon & Schuster, Macmillan, HarperCollins, Doubleday і Houghton Mifflin, Barnes & Noble.

Враховуючи досвід США, варто зазначити, що лише в 2011 році продажі американських книгарень у липні впали на рекордні 4%, до \$982 млн., повідомило Статистичне бюро США (US Census Bureau). З урахуванням скорочення в червні на 1,9% за перші сім місяців року загальне зниження становить 0,5% – до \$8,03 млрд. На липневі результати вплинуло банкрутство мережі «Бордерс», впевнені фахівці. За даними Асоціації американських видавців (AAP), провідної своєю статистику на основі власної вибірки, в червні продажі в «торговому» сегменті різко впали – знову ж через банкрутства «Бордерс». Падіння у сегменті «обкладинки для торгівлі» становило 64%, дитячих книг у палітурці – 31%,

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

книг у палітурці для дорослих – 25%, «покетбуків» – 22%. Загальний спад у «торговому» сегменті за перше півріччя досяг 10%. У той же час продажі електронних книг за місяць зросли на 167% – до \$80,2 млн. (дані по цьому сегменту надають 15 видавництв), у першому півріччі зростання в сегменті становило 161%, до \$473,8 млн. [11].

Щодо європейського досвіду, то тут заслуговує на увагу досвід Великої Британії, де мережа «Уотерстоунс» (Waterstone's) готує до виходу на ринок власний рідер для читання електронних книг за зразком пристрою «Нук» (Nook) американської мережі «Барнс і Нобль» (Barnes & Noble). Також згідно з даними звіту Асоціації видавців Великої Британії (The Publishers Association) англійці стали частіше віддавати перевагу книгам в електронному форматі. Як свідчать факти, у 2010 році в країні було продано або завантажено різних книг усіх напрямів на суму 16 млн. фунтів проти 4 млн. фунтів роком раніше. У загальному рейтингу лідирують академічні та професійні видання. Статистика наступних років свідчить, що у порівнянні з періодом за перше півріччя 2011 року в 2012 році електронна художня література стала продаватися на 188% краще, продажі дитячих е-книг зросли на 171%, а нон-фікшн – на 128%, повідомила Асоціація видавців (Publishers Association), проаналізувавши дані моніторингу продажів близько 250 британських видавництв [1].

У Німеччині ж електронне книговидання займає тільки 3% ринку. Відповідно до спостережень електронна книга не користується високою популярністю.

У Росії, навпаки, в 2011 році на купівлю електронних книг читачі витратили близько 140 млн. руб. Експерти також відзначають, що обсяг ринку електронних книг за рік зріс у 2,5 раза. А ось ринок звичайних, паперових книг продовжує тенденцію до зниження: за 2010 рік читачі витратили на 8,3% менше, ніж у 2009 році, а в 2011 році загальна сума зменшилася ще на 6% і становила всього 62 млрд. руб. [10].

Таким чином, можемо зробити висновок, що західне суспільство поступово переходить на електронні засоби отримання інформації, тим самим практично знищуючи традиційну книжкову індустрію. Але ж існують і окремі приклади відмови від електронних книжок та підручників, як, наприклад, у Німеччині. Адже у Німеччині намагаються застосовувати різноманітні інноваційні технології з метою покращення ситуації на ринку друкованої книги (друк на вимогу, безкоштовна доставка книг додому, можливість обрати книгу і купити тільки після перегляду). Книговидання у Німеччині є комерційною галуззю. Структура його і книгорозповсюдження залежать від економічного і соціального стану суспільства. Тенденції і процеси на книжковому ринку країни контролюють спеціальні організації. Видавці з метою визначення попиту на ринку замовляють спеціальні дослідження, які дозволяють прогнозувати і контролювати виробничі процеси.

Особливої уваги заслуговують інтернет-видання, як одні зі світових прогресивних новацій у сфері видавничого бізнесу. Інтернет перетворюється з конкурента видавництва на со-

юзника: провідні видавці починають займатися онлайн-бізнесом; сайт видавництва може мати багато переваг над друкованою версією: високий ступінь інтерактивності, ширші мультимедійні можливості, доступність. Крім того, це джерело додаткового прибутку від реклами, купівлі видання он-лайн, можливості придбання електронної версії і можливість багато разів заробляти на тому самому контенті. Інтернет-видання значно оперативніші, не потребують витрат, паперу, поліграфії, що слугує джерелом інноваційного відтворення видавничого бізнесу. Даний вид організації видавничого бізнесу досить широко представлений в Японії та Кореї. Уряд Південної Кореї планує витратити більше \$2 млрд. на розробку, закупівлю та впровадження цифрових підручників для національної системи освіти (до 2015 року ці електронні пристрої повністю замінять у школах звичні паперові книги). В Японії процес заміни паперових підручників електронними був початий у вересні 2010 року. Проект був названий «Школа майбутнього», в рамках якого десять початкових шкіл були забезпечені планшетами для учнів та інтерактивними класними дошками. Проект орієнтований на дітей до 12 років, знайомих із цифровими технологіями з народження. Обладнання для проекту вироблено компаніями Toshiba і Fujitsu. За словами розробників, викладач може бачити дії учнів у реальному часі на своєму планшеті і координувати їхню роботу, в тому числі віддалено. Проект розроблявся з перспективою збільшити число шкіл-учасниць до 50 в 2011 році. Загальна вартість проекту становила більше \$33 млн. [13]. Стосовно ж вітчизняних реалій запровадження подібного проекту, то варто привести приклад 2012 року, коли стартував пілотний проект «Електронний підручник», згідно з яким планувалося до кінця 2012 року запуснути тестування електронного підручника з усіх предметів у 500 вітчизняних школах України, а в 2013 році – в 5 тис. шкіл. Тобто учні певних шкіл різних регіонів країни отримали в новому навчальному році замість друкованих підручників електронні, таким чином тестувалася інноваційна новинка українських видавців підручників. Головним недоліком вітчизняного проекту стало замороження на певний час фінансування.

Варто пам'ятати, що інновації знаходяться у протиріччі з традиціями та, перш за все, спрямовані на підвищення ефективності діяльності організації. А тому доцільним буде привести приклад застосування інноваційного підходу до управління видавництвом, яке не використовує електронних носіїв, проте забезпечує стійкий конкурентоспроможний розвиток. Харківське видавництво «Фоліо», що є одним із найбільших в Україні, успішно витримує експансію електронної книги, активно працюючи в двох полярних нішах. Перша ніша – це дорогі подарункові видання, надруковані на папері ручної роботи з накладом до 100 екземплярів і палітуркою з натуральної шкіри. Вартість такої книги коливається від 1,5 до 200 тис. грн. Друга ніша – випуск книжок у найнижчому ціновому сегменті (в межах 10 грн.), придбання яких не впливає суттєво на сімейний бюджет споживача [5, с. 16].

Існування та розвиток видавництва, як і будь-якого іншого підприємства, передбачає розроблення та реалізацію чітких рішень. А з погляду на те, що за сучасних умов інноваційний шлях розвитку є найбільш перспективним, найдоцільнішими рекомендаціями для вітчизняних видавничих підприємств буде орієнтація на якісні зміни у всіх процесах господарювання, що і приведе в подальшому до стійкого підвищення конкурентоспроможності видавництва.

Так, можна звернутися за досвідом до американських видавців. А саме адаптувати до вітчизняних реалій досвід Еріка Франка і Джефа Шелстеда, які створили стартап Flat World Knowledge (так званий «Плоский світ знань»), у корені змінивши схему поширення дорогих їм, по суті, одноразових вузівських підручників. Попрацювавши довгий час у видавничому бізнесі, вони вирішили викласти на сайті компанії навчальні посібники, які можна редагувати, доповнювати або скорочувати. Скачати книгу для роздрукування можна за \$30. Творці сервісу вважають, що студенти швидше виберуть недорогі роздруковані книги, ніж безкоштовні версії для читання з екрана. Flat World Knowledge пропонує також аудіокниги за \$25, цифрові флеш-карти, інтерактивні навчальні програми тощо.

Важливо пам'ятати, що для того, щоб створити інноваційний та в той же час економічно-вигідний проект, варто звернутися до простих постулатів сучасного підприємництва:

- більш висока толерантність до ризику;
- легкий процес;
- загальні цілі та стратегії;
- менша кількість внутрішніх таємниць;
- технологія як творче мистецтво;
- серйозніше ставлення до найму, звільнення та заохочення [12].

Висновки

Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити висновок, що вітчизняне книговидання має потенціал, а головне – позитивні приклади для наслідування та використання світового досвіду в даній галузі. А вже нехтування сучасними тенденціями розвитку світового книговидання може привести до такої ситуації, що Україна в найближчій перспективі буде повністю витіснена з ринку високотехнологічної друкованої продукції, а це безпосередньо вплине на рівень соціаль-

но-економічного стану держави. Існує об'єктивна потреба в таких головних напрямках подальших досліджень, а саме: вирішення проблеми державного забезпечення правових основ ефективного господарювання видавничих підприємств; вдосконалення систем розробки ефективного механізму управління інноваційною діяльністю на книговидавничих підприємствах; створення адекватних умов для швидкої адаптації видавництва до швидко змінюваних зовнішніх умов. Успіх видавництва на міжнародному ринку можливий лише на основі впровадження прогресивних технологій в усіх сферах його діяльності.

Список використаних джерел

1. Асоціація видавців Великобританії [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.publishers.org.uk/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=200&Itemid=453
2. Баренбаум І.Е. Загальна історія книги / І.Е. Баренбаум, І.А. Шомракова. – СПб.: Вектор. 2005. – 526 с.
3. Єфремов О. Взаємозв'язок основних елементів стратегії інноваційного розвитку підприємства / О. Єфремов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №1. – С. 228–233.
4. Коган А.Ф. Проблеми історії підприємництва в книжковій справі / А.Ф. Коган // Книжковий ринок Росії: історія, теорія, практика. – М.: МГУП, 2007. – 240 с.
5. Красовицкий А. Книга, как источник / А. Красовицкий // Идеи бизнеса. – 2012. – №6. – С. 15–17.
6. Роджерс Е. Дифузія інновацій / Переклад з англійської Василя Старка. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2009. – 591 с.
7. Теремко В. Видавництво – XXI. Виклики і стратегії: монографія / Василь Теремко. – К.: Академвидав, 2012. – 328 с. – (Серія «Монограф»).
8. Трудности перевода. По материалам конференции «Книга завтрашнего дня: инновации в книгоиздании и технологиях продаж» // Книжная Индустрия. – 2012. – №8 (100). – С. 11–20.
9. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.–L., 1939.
10. http://www.memoid.ru/node/Ehlektronnye_knigi_oceni-li_v_140_mln_rub
11. http://www.knigdelo.ru/default.asp?id=3&news_id=4091
12. <http://www.chytomo.com/news/maybutnye-vydavnychoyi-spravy-tradytsiyi-chy-innovatsiyi>
13. <http://uastudent.com/zakordonnij-dosvid-uprovadzhenja-elektronnogo-pidruchnyka-u-zakladah-osvity/>

Інвестиційний потенціал кредитних спілок та його реалізація в Україні

Стаття присвячена дослідженню кредитних спілок як суб'єктів інвестиційної діяльності. Розглянуто зарубіжний досвід інвестування коштів кредитними кооперативами. Виконано аналіз основних показників діяльності кредитних спілок в Україні. Проведено порівняння законодавства, що регулює діяльність кредитних спілок, страхових компаній та недержавних пенсійних фондів і стосується здійснення ними інвестиційної діяльності. Запропоновано основні напрями удосконалення інвестиційної діяльності кредитних спілок у майбутньому.

Ключові слова: кредитна спілка, державні цінні папери, інвестиції, активи.

Статья посвящена исследованию кредитных союзов как субъектов инвестиционной деятельности. Рассмотрен иностранный опыт инвестирования средств кредитными кооперативами. Проанализированы основные показатели деятельности кредитных союзов в Украине. Приведено сравнение законодательства, регулирующего деятельность кредитных союзов, страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов и касающегося осуществления ими инвестиционной деятельности. Предложены основные направления усовершенствования инвестиционной деятельности кредитных союзов в будущем.

Ключевые слова: кредитный союз, государственные ценные бумаги, инвестиции, активы.

This article is devoted to research credit union as subjects of investment activity. Are considered international experience investing funds of credit cooperatives. Implemented the analysis of the main activity indicators of credit unions in Ukraine. Was conducted comparison of legislation regulating the activities of credit unions, insurance companies and pension funds, regarding the implementation of their investment activities. Been proposed main areas of improvement investment activities credit unions in the future.

Keywords: credit union, government securities, investments, assets.

Постановка проблеми. Кредитні спілки виступають одним із вагомих інститутів кредитування в секторі фінансових послуг. Їхня діяльність спрямована на акумулювання грошових коштів, які можуть бути інвестовані в реальний сектор економіки.

На даному етапі розвитку кредитні спілки обмежені у здійсненні інвестиційної діяльності. Хоча вони і володіють значними обсягами активів та можуть стати ефективним інструментом для мобілізації тимчасово вільних коштів населення, їхній інвестиційний потенціал залишається нерозкритим.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Кредитні спілки стали об'єктом плідних досліджень багатьох науков-

ців, серед яких О.Г. Волкова, О.Ю. Гавриленко, В.В. Гончаренко, О.М. Іваницька, Л.В. Ільченко-Сюйва, Г.М. Терещенко, В.П. Хомутенко, О.О. Хоменко, Ю.Ю. Чабанта ін.

Разом із тим, незважаючи на велику кількість статей та публікацій стосовно особливостей діяльності кредитних спілок в Україні, значна частина питань, пов'язаних із даною тематикою, лишається поза увагою дослідників і потребує подальшого вивчення та систематизації.

Метою статті є розгляд конкурентних переваг кредитних спілок в умовах ринкової економіки та розкриття їх інвестиційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 1 Закону України «Про кредитні спілки» кредитні спілки являють собою неприбуткові організації, засновані фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб їхніх членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Головною метою діяльності кредитних спілок є надання своїм членам фінансових послуг, основними з яких є позички. Як правило, кредити завжди користуються популярністю серед населення, але в певних економічних умовах (наприклад, кризових) попит на них може значно коливатися. В таких випадках у кредитних спілок з'являються тимчасово вільні кошти, і для того, щоб вчасно виконувати свої зобов'язання перед своїми членами, ці кошти необхідно інвестувати.

Суть інвестиційної діяльності кредитної спілки полягає в комплексі заходів щодо підготовки та реалізації проектів інвестицій, в результаті яких досягається соціальний ефект.

Основною метою інвестиційної політики кредитної спілки є забезпечення найбільш ефективних шляхів розширення активів з позицій перспективного розвитку.

Соціальна ефективність функціонування кредитних спілок у регіоні може розглядатися з погляду досягнення раціонального споживання продуктів харчування та підвищення рівня життя населення. Результатом діяльності кредитної спілки буде підвищення зайнятості та зростання доходів населення, а також збільшення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання [1].

Як показує зарубіжний досвід, законодавство більшості країн обмежує об'єкти інвестування коштів кредитних кооперативів. Так, наприклад, у Польщі дозволяється інвестувати тимчасово вільні кошти в облігації та інші цінні папери, які гарантуються державою, а також розміщувати їх на депозитних рахунках чи вносити у капітал Центральної каси (об'єднаної кредитної спілки). У США тимчасово вільні кошти кредитні спілки інвестують: у державні облігації; ощадні

сертифікати чи ощадні рахунки державних банків, акції чи вклади до ощадно-позичкових асоціацій чи взаємних ощадних банків, гарантованих федеральними урядовими організаціями; облигації кооперативних банків, федеральних банків чи інших державних корпорацій; рахунки, паї, облигації чи акції асоціацій або інших організацій, створених для обслуговування кредитних спілок; паї кооперативних товариств; трастові та страхові компанії, а також в організації/підприємства чи інші цінні папери, створені чи гарантовані державою. Разом із тим у законодавстві США, яке регулює діяльність кредитних спілок, визначено повний перелік установ та видів цінних паперів, в які кредитні спілки можуть інвестувати тимчасово вільні кошти [2, с. 173].

Проте, незважаючи на певні обмеження, більшість кредитних спілок здійснюють активну інвестиційну діяльність. Органами управління розробляються спеціальні бізнес-плани, в яких чітко визначаються цілі та завдання інвестиційної діяльності, детально описуються витрати/доходи від її здійснення та можливий вплив на задоволення потреб, обслуговування і добробут членів кредитної спілки. Проводиться глибокий економічний аналіз, який показує вплив інвестицій на основні показники діяльності кредитної спілки, зокрема зростання прибутку та нарощення капіталу.

Діюче законодавство, яке регулює діяльність вітчизняних кредитних спілок, також передбачає можливість інвестування кредитними кооперативами тимчасово вільних коштів. Проте на даному етапі розвитку вони обмежені у здійсненні інвестиційної діяльності, що негативно впливає на ефективність їх функціонування.

Відповідно до статті 21 Закону України «Про кредитні спілки» вітчизняним кредитним кооперативам дозволяється розміщувати тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках в установах банків, які мають ліцензію на право роботи зкладами громадян, об'єднаній кредитній спілці, а також придбавати державні цінні папери, перелік яких встановлюється уповноваженим органом, та паї кооперативних банків [3].

Слід зазначити, що переліку державних цінних паперів, в які кредитні спілки можуть вкладати кошти, практично немає. Частиною першою Розпорядження Державної комісії з регу-

лювання ринків фінансових послуг України від 04.11.2004 №2739 «Про встановлення виду держаних цінних паперів, які можуть придбавати кредитні спілки» визначено, що «кредитні спілки можуть придбавати облигації внутрішньої державної позики з терміном обігу до одного року, умови випуску яких передбачають обов'язкове погашення в грошовій формі» [4].

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про випуски облигацій внутрішніх державних позик» від 31.01.2001 №80 відсоткова ставка за такими облигаціями становить 0 (нуль) відсотків, а дохідність визначається як різниця між номінальною вартістю, що відшкодовується власнику короткострокової державної облигації під час її погашення, та ціною її придбання [5]. У більшості випадків дохід за такими облигаціями відсутній.

Разом із тим розміщення кредитними спілками коштів на депозитних рахунках у комерційних банках, об'єднаних кредитних спілках або ж надання кредитів іншим кредитним спілкам дуже часто розцінюється як підприємницька діяльність, і, як наслідок, відсотки за депозитами оподатковуються на загальних підставах (як і інші суб'єкти господарювання/підприємництва).

Отже, вітчизняні кредитні спілки обмежені у здійсненні інвестиційної діяльності, що не тільки негативно впливає на ефективність і результативність їх діяльності, а й не дозволяє зробити свій внесок у розвиток економіки.

Як видно із табл. 1, порівняно з попередніми роками у 2012 році відбувається зростання всіх показників діяльності кредитних спілок. Це свідчить про те, що кредитні спілки поступово відновлюють свою діяльність. Адже у період економічного зростання у 2008 році, коли кредитні послуги набули популярності серед населення, кредитні спілки поступово почали завойовувати свою нішу на вітчизняному ринку кредитування. Своєю чергою, це призвело до зростання усіх показників діяльності кредитних спілок: збільшувалось їх загальне число та кількість їх членів, стрімко зростав попит на кредитні ресурси, стабільно залучалися внески на депозитні рахунки. Проте із розгортанням фінансової кризи через низку причин (погіршення матеріального становища громадян, зниження платоспроможності населення, недостатня увага до можливих

Таблиця 1. Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок за 2008–2012 роки

№	Показник	Рік					Темп приросту, %			
		2008	2009	2010	2011	2012	2009 до 2008	2010 до 2009	2011 до 2010	2012 до 2011
1	Кількість зареєстрованих кредитних спілок, шт.	829	755	659	613	617	-8,9	-12,7	-7,0	0,7
2	Кількість членів кредитних спілок, тис. осіб	2669,4	2190,3	1570,3	1062,4	1095,9	-17,9	-28,3	-32,3	3,2
3	Активи, млн. грн.	6064,9	4218,0	3432,2	2386,5	2656,9	-30,5	-18,6	-30,5	11,3
4	Капітал, млн. грн.	1714,0	765,8	1117,3	942,9	1088,7	-55,3	45,9	-15,6	15,5
5	Кредити, надані кредитними спілками своїм членам, млн. грн.	5572,8	3909,1	3349,5	2237,4	2531,0	-29,9	-14,3	-33,2	13,1
6	Внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки, млн. грн.	3951,1	2959,3	1945,0	1185,5	1287,5	-25,1	-34,3	-39,0	8,6

Джерело: розраховано на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг).

Таблиця 2. Фінансові інвестиції кредитних спілок, млн. грн.

Показник	Код рядка	Рік						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна сума фінансових інвестицій, у тому числі:	060	432,8	385,3	223,1	188,4	137,6	132,5	135,1
Грошові кошти на депозитних рахунках у банках	061	423,9	372,1	208,6	168,3	125,2	121,3	123,7
Внески (вклади) на депозитні рахунки в об'єднаній кредитній спілці	062	0,6	0,6	0,2	0,2	1,4	2,9	3,1
Внески до капіталу кооперативних банків	063	0,005	0,01	0,01	6,3	0,3	0,3	0,3
Внески до капіталу об'єднаної кредитної спілки	064	8,2	12,5	11,9	11,2	9,7	7,8	7,8
Державні цінні папери	065	0,08	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
До капіталу Бюро кредитних історій	066 ¹	–	0,06	2,4	2,4	1,0	0,2	0,2

Джерело: складено на основі даних Нацкомфінпослуг.

¹ Розпорядженням Держфінпослуг від 02.03.2006 №5450 затверджено Зміни до Порядку складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, які набрали чинності з 01.01.2007.

Даним розпорядженням підпункт 3.1.2 пункту 3.1 Порядку складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Нацкомфінпослуг, затвердженого розпорядженням Держфінпослуг від 25.12.2003 №177, доповнено абзацом шостим такого змісту: «У рядку 066 відображається сума коштів, що внесена кредитною спілкою до капіталу юридичної особи, виключно діяльністю якої є збір, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію».

ризиків, відсутність жорсткого законодавчого поля тощо) відбулося розбалансування системи кредитної кооперації загалом та кожної кредитної спілки зокрема.

За період з 2006 по 2012 рік вітчизняні кредитні спілки основну суму вільних коштів розміщували на депозитних рахунках у банках (табл. 2). Даний напрям інвестування займає від 92 до 98% від загальних обсягів фінансових інвестицій. Внески (вклади) на депозитні рахунки в об'єднаній кредитній спілці становлять від 0,1 до 2,3% від загальної суми фінансових інвестицій, внески до капіталу об'єднаної кредитної спілки – від 2 до 7%. Інвестування у державні цінні папери з 2006 року лишається незмінним і становить менше 1% від загальних обсягів фінансових інвестицій.

Протягом 2006–2012 років отримані проценти за наданими кредитами своїм членам займають у середньому 95% від загальної суми процентних доходів кредитних спілок. Першість по доходності за окремими напрямками інвестування займають кошти, розміщені кредитними спілками на депозитних рахунках у банках (у середньому 4% від загальної суми процентних доходів). Доходність за придбаними цінними паперами взагалі відсутня (табл. 3).

Отже, інвестиційної діяльності кредитних спілок у «класичному» розумінні практично не існує. Кредитування лишається найбільш популярним серед інших напрямів діяльності, а позички займають значну частку активів будь-якої кредитної

спілки. Інвестування для кредитних спілок сьогодні – це не основний вид діяльності, а лише спосіб захисту вільних коштів від інфляції та утримання тимчасово вільних коштів в обігу.

Такі обставини зменшують конкурентоспроможність кредитних спілок порівняно з іншими учасниками вітчизняного ринку фінансових послуг, тим самим гальмуючи розвиток системи кредитної кооперації.

Якщо проаналізувати законодавство, що регулює діяльність страхових компаній, то воно більш орієнтовано на інвестиційну діяльність і передбачає значну кількість об'єктів інвестування. Відповідно до статті 31 Закону України «Про страхування» страхові резерви страхових компаній можуть бути представлені активами таких категорій: банківські вклади (депозити), нерухоме майно, акції, облигації, іпотечні сертифікати, цінні папери, що емітуються державою, права вимоги до перестраховиків, банківські метали, кредити страхувальникам–громадянам, довгострокові кредити для житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, а також інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України [6], а саме: розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій; розвиток інфраструктури туризму; добування корисних копалин; перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва; будівництво житла; розвиток транспортної інфраструктури, в тому числі будівницт-

Таблиця 3. Доходи кредитних спілок, млн. грн.

Показник	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Отримані проценти за кредитами, наданими членам кредитної спілки	655,3	1 163,8	1 636,1	984,2	620,2	607,3	710,7
Отримані проценти за кредитами, наданими кредитним спілкам	6,8	8,0	9,3	2,5	1,6	1,1	0,5
Доходи від коштів, розміщених на депозитних рахунках у банках	62,2	65,6	48,1	33,9	29,2	19,1	17,3
Плата (проценти) на внески (вклади) на депозитних рахунках в об'єднаній кредитній спілці	0,06	0,08	0,04	0,03	0,05	0,2	0,6
Доходи від участі в капіталі кооперативного банку	0	0	0,02	0	0	0	0
Плата (проценти) на внески в капіталі об'єднаної кредитної спілки	0,8	1,2	1,5	1,1	0,009	0,06	0,1
Доходи від державних цінних паперів	0	0	0	0	0	0	0
Інші процентні доходи	1,4	2,5	1,7	0,5	0,4	1,0	1,6
Загальна сума отриманих процентних доходів	726,7	1 241,2	1 696,8	1 022,2	651,5	628,8	730,9

Джерело: складено на основі даних Нацкомфінпослуг.

Таблиця 4. Загальні обсяги активів небанківських установ, млн. грн.

	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кредитні спілки	3241,2	5261,0	6064,9	4218,0	3432,2	2386,5	2656,9
Недержавні пенсійні фонди	137,4	280,7	612,2	857,9	1 144,3	1 386,9	1 660,1
Страхові компанії	23 995,0	32 213,0	41 930,5	41 970,1	45 234,6	48 122,7	56 224,7

Джерело: складено на основі даних Нацкомфінпослуг.

Таблиця 5. Загальні обсяги та питома вага інвестицій у загальних обсягах активів небанківських установ, млн. грн.

Установа	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кредитні спілки	432,8	385,3	223,1	188,4	137,6	132,5	135,1
від загальної суми активів, %	13,4	7,3	3,7	4,5	4,0	5,6	5,1
Недержавні пенсійні фонди	131,0	271,3	599,0	834,0	1 108,6	1 349,8	1 650,8
від загальної суми активів, %	95,3	96,7	97,8	97,2	96,9	97,3	99,4
Страхові компанії	16 653,1	17 900,6	21 618,8	21 937,5	25 503,7	26 307,8	46 745,8
від загальної суми активів, %	69,4	55,6	51,6	52,3	56,4	54,7	83,1

Джерело: складено на основі даних Нацкомфінпослуг.

тво та реконструкція автомобільних доріг; розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій; розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою [7].

Разом із тим законодавством, що регулює діяльність недержавних пенсійних фондів, також передбачено здійснення ними активної інвестиційної діяльності. Пенсійні активи недержавних пенсійних фондів дозволяється розміщувати на депозитних рахунках у грошових коштах та в ощадних сертифікатах; придбавати або додатково інвестувати у цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, акції та облигації підприємств, емітентами яких є резиденти України, цінні папери іноземних інвесторів, іпотечні облигації, в об'єкти нерухомості, банківські метали та інші активи, що можуть бути оцінені за ринковою вартістю та не заборонені законодавством України [8].

За обсягами активів кредитні спілки займають друге місце серед найбільш капіталізованих небанківських установ (табл. 4). Порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами, вони виявилися найбільш вразливими до проявів фінансової кризи та найменш спроможними щодо її якнайшвидшого подолання. З 2008 року обсяги активів кредитних спілок поступово скорочувалися, проте за підсумками 2012 року даний показник зріс на 11%, що свідчить про поступове нарощення фінансових ресурсів і, як наслідок, про стабілізацію та розвиток системи кредитної кооперації в цілому.

Разом із тим загальний обсяг фінансових інвестицій у кредитних спілках залишається стабільно низьким (табл. 5). Якщо у страхових компаній інвестиції становлять у середньому близько 60% від загальної суми активів, у недержавних пенсійних фондів – понад 95%, то у кредитних спілках даний показник становить в середньому 6%. (Для порівняння: у США цей показник становить більше 30 відсотків.)

Висновки

Фінансовий сектор – це одна з найважливіших сфер національної економіки, де відбувається формування та роз-

поділ фінансових ресурсів і послуг, та яка пов'язана з діяльністю фінансових посередників.

Оскільки економічне зростання неможливе без достатніх обсягів інвестиційних ресурсів, необхідно звернути увагу на ті фінансові установи, які здатні перетворити грошові заощадження громадян у фінансові ресурси, у суттєвий інвестиційний ресурс. До таких установ можна віднести кредитні спілки, які на сьогодні володіють значними обсягами активів і виступають ефективним інструментом підтримки населення.

Вітчизняне законодавство, яке регулює діяльність кредитних спілок, не створює належних умов для здійснення активної інвестиційної діяльності кооперативами. Позичкова діяльність кредитних спілок в сучасних умовах є більш вигідною, ніж інвестиційна.

Для того щоб сприяти зростанню інвестиційної активності кредитних спілок та розкрити їхній інвестиційний потенціал, необхідно удосконалити діюче законодавство. По-перше, розширити форми інвестування тимчасово вільних коштів кредитними спілками. Крім традиційних вкладів коштів на депозитні рахунки у комерційні банки та позичок іншим кредитним спілкам і їх об'єднанням необхідно дозволити кредитним спілкам вкладати кошти у будівництво житла для своїх членів, придбання для них різноманітних товарів та надання інших послуг. По-друге, розширити перелік установ, підприємств, організацій та видів цінних паперів, у які кредитні спілки можуть інвестувати тимчасово вільні кошти.

Разом із тим необхідно пам'ятати, що кредитні спілки працюють із коштами громадян, а тому особливу увагу слід приділити ризикам. До інвестиційного портфеля кожної кредитної спілки, яка планує займатися активною інвестиційною діяльністю, мають входити об'єкти з мінімальним рівнем ризику.

Список використаних джерел

1. Показники економічної та соціальної ефективності в діяльності кредитних спілок. [Електрон. документ]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12920522/finansii/pokazniki_ekonomichnoyi_sotsialnoyi_efektivnosti_diyalnosti_kreditnih_spilok

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

2. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика. – К.: «Наукова думка», 1997. – 240 с.

3. 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)

4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про встановлення виду держаних цінних паперів, які можуть придбавати кредитні спілки» від 04.11.2004 №2739 [Електрон. документ]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1444-04>

5. Постанови Кабінету Міністрів України «Про випуски облігацій внутрішніх державних позик» від 31.01.2001 №80 [Електрон. доку-

мент]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-2001-п>

6. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 №85/96-ВР [Електрон. документ]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів» від 17.08.2002 №1211 [Електрон. документ]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1211-2002-п>

8. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 №1057-IV [Електрон. документ]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 657

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., Національний технічний університет України «КПІ»,
Л.М. САВОНІК,
студентка, ФММ Національного технічного університету України «КПІ»

Наукові підходи до управління витратами підприємства

У статті розглянуто сутність функціонального, системного та процесного підходів до управління витратами. Розглянуто зміст кожного з підходів, їхні складові та послідовність реалізації.

Ключові слова: управління витратами, функціональний підхід, системний підхід, процесний підхід.

В статье рассмотрена суть функционального, системного и процессного подходов к управлению затратами. Рассмотрено содержание каждого из подходов, их составляющие и последовательность реализации.

Ключевые слова: управление затратами, функциональный подход, системный подход, процессный подход.

The article deals with the nature of the functional, system and process approach to cost management. The content of each of the approaches, components and sequence of their implementation are investigated.

Keywords: cost management, functional approach, system approach, process approach.

Постановка проблеми. Категорія «витрати» з'явилася в період початку товарообміну. Визначення еквіваленту обміну базувалося, перш за все, на оцінюванні ресурсів та трудових зусиль, які були витрачені на виробництво товару для обміну.

І донині витрати виступають основоположною економічною категорією, оскільки дають відповідь на питання щодо ефек-

тивності будь-якої підприємницької діяльності у будь-якій організаційно-правовій формі та сфері діяльності.

Витрати формуються на всіх рівнях економіки: на рівні економіки країни, виду економічної діяльності, підприємства. В міру зростання рівня економіки зростає база для агрегування витрат.

Від величини витрат залежить прибутковість суб'єкта підприємницької діяльності, а відповідно перспективи його подальшого розвитку та величина надходжень податків до державного бюджету. Отже, витрати протягом усієї еволюції розвитку економіки перебували в полі пильної уваги як власників підприємств, так і держави.

У науковій літературі питання управління витратами розглядається здебільшого з позицій управлінського обліку і в меншій мірі з позицій методології управління.

Мета статті. Охарактеризувати сутність наукових підходів до управління витратами з метою забезпечення інтегрованості всіх їх складових в єдиний механізм впливу на формування оптимального рівня витрат на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. «Управління витратами – це безперервний у часі процес комплексного впливу на витрати господарюючого суб'єкта з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки» [4].

При дослідженні системи управління економічними явищами та процесами потребує уточнення науковий підхід, який ідентифікується з кутом зору на об'єкт дослідження. На

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сьогодні в економічній науці сформувалося декілька наукових підходів до дослідження економічних явищ та процесів, зокрема: функціональний, процесний, системний, ситуаційний, цільовий. Кожний із означених підходів відрізняється сутністю, яка становить його зміст та визначає сукупність методів та інструментів дослідження.

За функціональним підходом управління витратами розглядається як реалізація суб'єктом основних функцій управління по відношенню до об'єкту (витрат). З підходів класичної теорії управління функції управління поділяються на загальні та специфічні. Управління витратами відноситься до специфічних функцій управління, оскільки є сукупністю дій та операцій, спрямованих на формування рівня витрат на рівні різних об'єктів управління. На рівні реалізації специфічної функції управління витратами використовуються класичні дії щодо управління будь-якими об'єктами: планування, організація, контроль, мотивація. Відмінність реалізації специфічних функцій щодо різних об'єктів управління полягає у спеціальних методах, інструментах впливу на об'єкт із метою досягнення визначеної мети такого управління.

З огляду на специфічний об'єкт управління, яким є витрати підприємства, функція планування витрат полягає у визначенні планової потреби у всіх ресурсах, необхідних для забезпечення запланованого обсягу виробництва продукції. Основне завдання етапу планування витрат – розрахунок потреби у видах витрат на заданий обсяг виробництва продукції (послуг) при заданих умовах їх поставки. Планування витрат реалізує основне завдання управління витратами – визначення прибутковості виробництва при заданих параметрах його діяльності. Результатом реалізації функції планування витрат є визначення рівня і структури витрат на різних часових горизонтах планування (стратегічному та оперативному).

Організація управління витратами – це функція розподілу робіт із формування витрат за місцями їх виникнення, встановлення порядку обліку витрат за місцями їх виникнення, визначення відповідальних за витрати та побудова системи лінійних та функціональних зв'язків між відповідальними за управління витратами в ієрархії організаційної структури підприємства. Основне завдання даного етапу полягає у створенні такої системи управління витратами, яка забезпечує об'єктивне відображення витрат та дозволяє контролювати витрати за місцями та об'єктами їх формування.

У рамках функції організації управління витратами особливої уваги заслуговує облік витрат. Важливість обліку обумовлена тією функцією, яку він реалізує, а саме визначення величини витрат, на яку зменшується об'єкт оподаткування. За-

безпечення єдності підходів до розрахунку об'єкта оподаткування здійснюється за допомогою законодавчого забезпечення методології обліку витрат. Підприємству надається право самостійного вибору методу обліку витрат, методу обліку товарно-матеріальних цінностей, встановлення норм амортизації та вибору методу амортизації основних засобів тощо.

Мотивування – це система заходів та стимулів по дотриманню норм витрат ресурсів на виробництво запланованого обсягу продукції та раціональне формування інших витрат з метою формування оптимального рівня та структури витрат. У площині практичного управління завдання мотивування управління витратами полягає у заохоченні зниження витрат шляхом дотримання встановлених норм витрат матеріальних ресурсів та зниження обсягів непродуктивних витрат.

Контролювання витрат – це процес контролю за рівнем, динамікою, відхиленнями витрат від планових показників, виявлення причин таких відхилень та прийняття коригуючих дій.

Процес управління витратами є циклічним з огляду на періодичну повторюваність виконання всіх функцій управління. Цикл управління витратами можна представити у вигляді класичної послідовності реалізації його функцій.

У залежності від виду витрат розрізняють:

- 1) цикл управління виробничими витратами;
- 2) цикл управління витратами з управління підприємством;
- 3) цикл управління витратами з реалізації продукції.

Для кожного циклу характерні свої особливості реалізації функцій управління, інструменти та методи управління ними. Відповідно і тривалість циклів управління кожною із груп витрат буде різною.

Усі цикли управління витратами реалізуються в органічній єдності, а їхня сукупність складає безперервний цикл управління витратами на підприємстві.

Цикл управління виробничими витратами має тривалість в залежності від типу організації основного виробництва на підприємстві, внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на формування витрат. До факторів внутрішнього середовища слід віднести техніко-технологічний рівень організації виробництва на підприємстві. При здійсненні технічних модернізацій та технологічного оновлення виробництва змінюються норми енергетичних витрат, змінюються втрати від браку, відходи виробництва тощо. Серед факторів зовнішнього середовища, які суттєво впливають на формування витрат, слід відзначити зміну ціни на всі ресурси підприємства (матеріальні, трудові, фінансові), зміну якості сировини, що поставляється та умов співпраці з постачальниками (зміна радіусу доставки тощо). Зміна внутрішніх чи то зов-

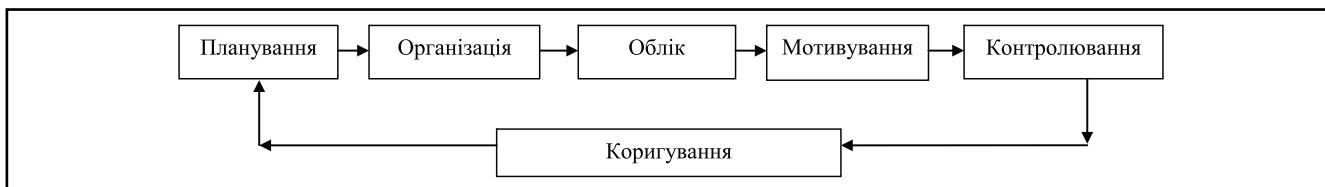


Рисунок 1. Рівні комплексної оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування

Джерело: складено автором.

нішніх факторів може вплинути на перепланування витрат на реалізацію виробничої програми підприємства.

Єдиним для всіх типів організації виробництва є реалізація функції планування витрат, яка співпадає зі встановленням на підприємстві періодом планування.

Так, при неперервному виробництві та при незмінності умов функціонування підприємства найкоротшим плановим періодом є один рік.

При перервних типах організації виробництва функція планування витрат реалізується в залежності від періоду такого виробництва з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів, які були чинними на момент такого планування.

Планування витрат здійснюється у складі річного фінансового плану підприємства з розбивкою за кварталами.

Щодо організації витрат на підприємстві, то в циклі управління підприємством дана функція не залежить від типу організації виробництва на підприємстві, а залежить від задач побудованої на підприємстві системи управління витратами, обсягів та рівня диверсифікованості виробництва. На всіх підприємствах визначеною є структура органів, які здійснюють планування витрат (плановий відділ), облік витрат (відділ бухгалтерського обліку), контроль за витратами (відділ фінансового аналізу). Відмінність полягає лише у повноті реалізації даної функції на підприємствах з різними обсягами та структурою виробництва готової продукції.

Побудова організаційної структури планування, обліку, контролю витрат здійснюється на етапі початку діяльності підприємства і в процесі його функціонування може змінюватися в залежності від задач, які реалізує побудована на підприємстві системи управління витратами. Так, в організаційній системі управління витратами можуть створюватися відділи внутрішнього аудиту витрат, центри формування витрат тощо, завдання яких полягає, зокрема, в організації контролю за витратами та організації обліку витрат за місцем їх виникнення.

Облік витрат здійснюється у відповідності до прийнятих на підприємстві методів, процедур, принципів. Основне призначення обліку витрат – визначення фінансових результатів діяльності підприємства. Облік витрат здійснюється у відповідності до національних стандартів організації обліку, Податкового кодексу України та наказу про облікову політику на підприємстві, в якому закріплюються принципи, методи та процедури, які використовуються на обраному підприємстві для групування витрат на рахунках 9-го класу, та відображаються облікові оцінки, які використовує підприємство для розподілу витрат між звітними періодами.

У відповідності до Порядку подання фінансової звітності, затвердженого постановою КМУ від 28.02.2000 №419, «платники податку на прибуток у визначених законом випадках подають органи державної податкової служби у порядку, передбаченому Податковим кодексом України для подання податкової декларації: квартальну фінансову звітність (крім підприємств, що відповідно до Господарського кодексу України належать до суб'єктів малого підприємництва, в тому числі до суб'єктів мікропідприємництва та річну фінансову звітність» Отже, один цикл обліку витрат для цілей формування фінансових результатів діяльності підприємства в залежності від розміру підприємства становить один квартал.

Цикл реалізації функції мотивування витрат бере свій початок з моменту запровадження на підприємстві положення про преміювання за раціоналізаторство, винахідництво, високі показники діяльності тощо, результатом якого є економія витрат на підприємстві.

Для забезпечення раціонального контролю за процесом використання ресурсів підприємства та формуванням витрат цикл реалізації функції контролювання повинен характеризувати як неперервний. Контролювання здійснюється шляхом постійного моніторингу витрат, виявлення їх динаміки, структури, причин відхилення рівня фактичних витрат від запланованих. За результатами контролю орган управління підприємством приймає рішення про поведінку щодо існуючої системи управління витратами на підприємстві.

Отже, управління витратами являє собою сукупність циклів реалізації кожної з його функцій. Кожна функція, реалізуючи різні завдання, має свій початок та тривалість циклу. Функціональні цикли не завжди реалізуються в часовій послідовності. Узагальнення тривалості циклів кожної із функцій управління витратами можна представити у вигляді таблиці.

Розгляд системного підходу до управління передбачає визначення сутності поняття «система». Система – це цілісна сукупність елементів. У науці не існує єдиного переліку елементів системи управління витратами. Різні автори по-різному визначають склад системи управління витратами. Так, А.В. Череп до складу системи управління витратами включає оргструктуру, функції, методи, об'єкти і предмети управління [3, с. 28].

Вдалим є визначення основних елементів системи управління витратами, надане Г.В. Савицькою. До них вона відносить: «об'єкти управління витратами (це рівень, формування і структура витрат), технологія управління витратами (здійснення процедур, необхідних для виявлення відхилень фактичних показників витрат від планових), суб'єкти упра-

Тривалість реалізації функцій управління витратами

Функції	Тривалість циклу
Планування	
– довгострокове	Більше року
– короткострокове	До 1 року при незмінності зовнішніх та внутрішніх умов діяльності. При зміні умов – період між двома змінами
Організація	Період між двома реорганізаціями
Мотивування	Місяць, квартал, півроку, рік
Контролювання	Щоденне

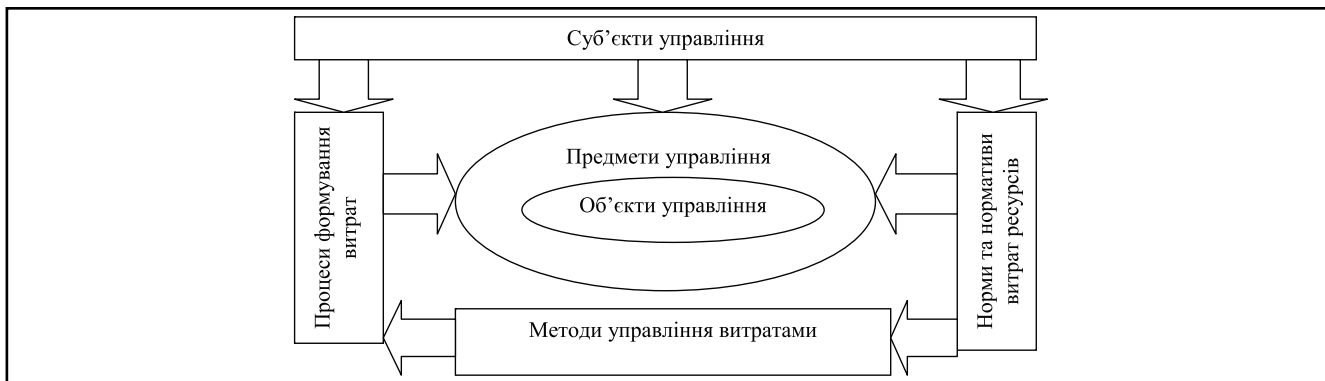


Рисунок 2. Механізм управління витратами

вління витратами (структурні підрозділи підприємства, що здійснюють процедури управління витратами), предмети управління витратами (витрати сировини, матеріалів, комплектуючих, палива, робочої сили тощо)» [2, с. 176–206].

Узагальнення існуючих наукових підходів до структуризації елементів системи управління витратами дозволяє визначити наступну сукупність елементів механізму управління витратами:

1. Об'єкти управління витратами (калькуляція, собівартість реалізованої продукції, елементи витрат, прями, змінні витрати).
2. Суб'єкти управління витратами (економічний відділ, відділ бухгалтерського обліку, відділ фінансового управління, правління тощо).
3. Предмет управління витратами (сировина, матеріали, комплектуючі, паливо, енергія, робоча сила, основні засоби тощо).
4. Методи управління витратами (нормативний, попередільний, позакомісійний, директ-костинг, стандарт-костинг тощо).
5. Норми та нормативи витрат ресурсів.
6. Процеси управління витратами (методики калькулювання, методи аналізу, методи контролю, системи обліку, політика).

Однак сукупність елементів системного підходу реалізується тільки в рамках механізму управління витратами. Механізм – це спосіб взаємодії елементів у системі. Наявність взаємозв'язків між елементами системи визначає їх логічну підпорядкованість та послідовність взаємовпливів, яка і становить сутність управління витратами.

З представлених підходів сутність системного підходу як цілісного механізму управління витратами можна виразити у вигляді, поданому на рис. 2.

Системний підхід до управління витратами полягає у формуванні на підприємстві складових елементів механізму такого управління та вибору в рамках кожного із них тих інструментів, які найбільше реалізують мету такого управління. Отже, управління – це вибір із множини можливих варіантів комбінації методів, процесів, інструментів управління тих із них, які забезпечують досягнення задач такого управління та реалізують його мету.

Суть процесного підходу полягає у структуризації всіх процесів на підприємстві в основні і допоміжні бізнес-процеси. У загальному розумінні бізнес-процес – це сукупність бізнес-функцій (або видів діяльності), які вкупі розкривають зміст господарської діяльності на підприємстві [1, с. 271–275].

Основні бізнес-процеси пов'язані з безпосереднім виробництвом та реалізацією продукції (послуги). До таких відносяться: поставка матеріальних ресурсів, виробництво різних видів продукції, транспортування продукції, маркетинг і збут продукції, гарантійне і післяпродажне обслуговування тощо.

Допоміжні бізнес-процеси виконують завдання підтримки як основних бізнес-функцій, так і один одного. До їхнього числа входять функції управління персоналом, управління фінансами, управління інфраструктурою підприємства, управління логістичними операціями тощо.

У процесному підході до управління витратами кожний основний і допоміжний бізнес-процес є носієм витрат.

Процесний підхід до управління витратами реалізується в процесі впровадження на підприємстві системи бюджетування – як процесу планування майбутніх операцій кожного бізнес-процесу на основі доведеної граничної суми, в межах якої можливе формування витрат кожного із бізнес-процесів.

Витрати підприємства розраховуються як сума витрат кожного із його бізнес-процесів.

Процесний підхід до управління витратами дозволяє здійснити контроль за формуванням витрат на рівні кожної бізнес-функції.

Висновки

Дослідження особливостей реалізації управління витратами за кожним із існуючих в економіці наукових підходів дозволяє наголосити на необхідності використання принципу інтегрованості підходів до управління витратами підприємствами. Інтегрованість як сучасний принцип управління витратами дозволяє забезпечити цілісність та структурну єдність всіх видів операцій з управління витратами. Одночасне використання наукових підходів дозволяє управляти витратами на всіх етапах, у всіх місцях та у всіх структурних елементах системи, що посилює контроль за формуванням рівня та структури витрат та дозволяє приймати адресні управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2002. – 468 с.
 3. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. – Ч. 1: монографія / А.В. Череп. – Вид. 2-ге [стереотип.]. – Х.: ВД «ІН-ЖЕК», 2007. – 368 с.

4. Шапіро І.А. Характеристика основних підходів до формування системи управління витратами промислових підприємств. [Електрон. ресурс] / Шапіро І.А. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – №1 (10). – С. 263–270. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ever/2011_1/38.pdf

Н.В. СЕМЕНЧЕНКО,
 д.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»,
 М.В. ШКРОБОТ,
 асистент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «КПІ»

Вибір стратегій модернізації підприємств гідроелектроенергетики на основі застосування форсайт-методології

У статті досліджено вибір стратегій модернізації підприємств гідроелектроенергетики на основі застосування форсайт-методології, основні методи проведення форсайту, які дозволяють сформувати базис для прийняття управлінських рішень керівниками підприємств гідроелектроенергетики.

Ключові слова: стратегії модернізації, підприємства гідроелектроенергетики, форсайт-методологія, управлінські рішення.

В статье исследован выбор стратегий модернизации предприятий гидроэлектроэнергетики на основе применения форсайт-методологии, основные методы проведения форсайта, которые позволяют сформировать базис для принятия управленческих решений руководителями предприятий гидроэлектроэнергетики.

Ключевые слова: стратегии модернизации, предприятия гидроэлектроэнергетики, форсайт-методология, форсайт-методология.

The article investigates the choice of modernization strategies in hydropower through the application of foresight methodology, the main methods of foresight that allow to form the basis for the management decision making in hydropower.

Постановка проблеми. Трансформація економіки України супроводжується поширенням міжнародних процесів щодо відповідності стану енергетичних підприємств вимогам екологічного розвитку суспільства. Згідно зі «Стратегією розвитку енергетики України на період до 2030 року» подальший розвиток електроенергетики планують здійснювати, оптимізуючи структуру генерувальних потужностей в об'єднаній енергетичній системі України. Такий спосіб розвитку електроенергетики можливий на основі сучасних технологій та обладнання, які забезпечують високу економічну ефективність, надійність, ресурсозбереження, відповідність екологічним вимогам.

Мета статті. Аналіз засад форсайт-методології для визначення та вибору основних стратегій модернізації підприємств гідроелектроенергетики.

Виклад основного матеріалу. Постає проблема ефективного застосування новітніх інструментів, відмінних від прогнозування шляхів стратегічної модернізації підприємств гідроелектроенергетики.

Підприємства гідроелектроенергетики забезпечують стабільне та надійне функціонування об'єднаної енергетичної системи країни. Головною проблемою цих підприємств є вкрай низька ефективність виробництва гідроенергії через високий рівень морального та фізичного зносу основних фондів, а також внаслідок технологічної відсталості галузі, що свідчить про необхідність впровадження комплексу заходів в основі яких покладено стратегічну модернізацію. Для розв'язання цієї проблеми необхідно змінити інструментарій стратегічного планування на більш охоплюючий, комплексний, тобто на використання форсайт-методології.

Інтерес до майбутнього – один з універсальних інтересів людства, який у різний час набував різних форм. В останні десятиліття діють особливі інститути вивчення майбутнього. При всіх своїх відмінностях, методичних і парадигмальних, вони становлять особливу практику роботи з майбутнім.

У розвинених країнах світу розвивається особлива область управління – стратегування та довгострокове планування, а також сформувалася нова технологія роботи з майбутнім Форсайт (Foresight).

У працях вітчизняних та зарубіжних вчених форсайт у загальному вигляді розглядається переважно як створення бажаного образу майбутнього та розробка стратегій його досягнення [1].

Класичне визначення форсайту було надано професором Б. Мартіном, який назвав його процесом, що пов'язаний із систематичною спробою заглянути у віддалене майбутнє науки, технології, економіки та суспільства з метою визначення сфер

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Принципові відмінності форсайту та прогнозування

Прогноз	Форсайт
Передбачення майбутнього за допомогою наукових методів або розрахунків невідомого економічного показника за наданими чинниками на підставі моделі	Дискусія між стейкхолдерами щодо «образу» майбутнього, вибір узгодженого, оптимального варіанту та визначення спільних напрямів його досягнення
Розробляється вузьким колом експертів	Розробляється широким колом експертів різних сфер діяльності, наукового товариства із залученням заінтересованих верст населення
Включає ймовірнісні очікування подій на завжди пов'язані з НТП (прогноз курсу акцій тощо)	Містить оцінку ймовірних перспектив розвитку економіки, культури та суспільства, пов'язаних з прогресом науки, техніки, технологій, суспільними та іншими змінами
Може не передбачувати додаткові вкладення ресурсів для досягнення прогнозних значень	Базується на вкладенні значних матеріально-грошових засобів, організації системної роботи та комунікацій між учасниками
Містить розробку потенційних прогнозних сценаріїв без обов'язкового розрахунку економічної ефективності	Розробляються альтернативні варіанти розвитку та ймовірнісні соціально-економічні ефекти
Визначаються очікувані ризики	Визначаються можливі ризики та втрачені економічні вигоди в результаті їх настання
Включає розробку перспективних напрямів і заходів із розвитку секторів національної економіки	Містить розробку конструктивних заходів щодо досягнення обраних стратегічних напрямів за принципами узгоджених дій
Передбачає рекомендації щодо виконання прогнозу	Система раннього попередження негативних подій
Розробляється на основі статистичних методів, моделювання, експертних оцінок (метод Дельфі тощо)	Використовуються експертні панелі, метод Дельфі, SWOT-аналіз, мозковий штурм, побудова сценаріїв, технологічні дорожні карти, дерево релевантності, аналіз взаємного впливу та інші
Для точності прогнозу використовуються оцінка довірного інтервалу прогнозу для заданої ймовірності його здійснення	Точність прогнозів не визначається

Джерело: згруповано автором на основі [3].

стратегічних досліджень і технологій, що ймовірно можуть дати найбільші економічні та соціальні вигоди [2].

Потрібно відзначити, що мета форсайту – не стовідсоткова точність передбачень, а вибір оптимального варіанту розвитку подій у найближчі двадцять років, заснованого на консенсусі зростання соціально-економічних благ і розробці пріоритетних напрямів його реалізації.

У цьому аспекті форсайт розглядається як довгостроковий прогноз. Форсайт дійсно виходить з варіантів можливого майбутнього, які можуть настати при виконанні певних умов: правильного визначення сценаріїв розвитку, досягнення консенсусу щодо вибору того чи іншого бажаного сценарію, вжитих заходів з його реалізації. Між тим форсайт характеризується більш комплексним, системним підходом, ніж традиційне прогнозування. В табл. 1 наведені принципові відмінності форсайту та прогнозу.

Використання форсайт-методології у вітчизняній практиці, її значимість у формуванні сталого розвитку економіки істотна. Відбувається поступова інтеграція форсайту у сферу стратегічних рішень. Можна виділити ряд причин, що стимулюють використання форсайт-методології в розробці довгострокових стратегій:

- прискорення темпів науково-технічного прогресу, впровадження інновацій та посилення їхнього впливу на соціально-економічне життя суспільства;
- глобалізація економіки, яка суттєво змінює методи прогнозування розвитку суб'єктів господарювання;
- збільшення числа бізнес-партнерів та учасників внутрішнього ринку, посилення конкуренції;
- розширення можливостей бізнесу з одночасним зростанням ймовірності прояву різноманітних ризиків;

– розширення взаємодії серед суб'єктів господарювання, що потребує взаємоузгодження дій між органами влади, науковим товариством, бізнесом та громадським суспільством;

– пропагування форсайт-методології Європейським Союзом та UNIDO серед усіх верст суспільства.

Методологія форсайту базується на цілеспрямованому виявленні та використанні знань експертів. Багато методів форсайту спрямовані на те, щоб звести розрізнені погляду до більш узгодженого положення.

У форсайт-проектах застосовують різноманітні методи – як вже відомі, що використовуються для вирішення інших завдань (методи, що використовуються для прийняття рішення, постановки довгострокових цілей, складання стратегічних планів тощо), так і свої, специфічні методи. Зазвичай у кожному форсайт-проекті застосовується комбінація різних методів. Потрібно відзначити, що перелік методів форсайту постійно доповнюється новими.

Наведемо опис деяких методів [4]:

1) сценарії – метод, який вважається одним із найбільш ефективних у роботі з майбутнім. Сценарний метод передбачає розробку декількох розгорнутих картин майбутнього (сценаріїв), кожна з яких реалізується при виконанні певних умов. Сценарії базуються на аналізі майбутніх можливостей та альтернативних траєкторій розвитку. Стосовно Форсайта сценарний підхід передбачає створення сценаріїв розвитку тих чи інших технологічних областей. Сценарії найбільш ефективні як додаток до досліджень, які виконані з використанням інших методів, наприклад SWOT-аналізу, мозкового штурму, бібліометричного аналізу тощо;

2) бібліометричний аналіз (бібліометрика) – дозволяє виявити механізми, за допомогою яких у наукових працях нове знання включає в себе фрагменти старого, вже «прийнятого» науковим товариством. Об'єктом дослідження постає цитування. Спостереження за цитуванням наукових робіт дозволяє простежити за розвитком тієї чи іншої ідеї в часі, за проникненням її в суміжні області. Таким чином, аналіз наукового цитування дає загальне уявлення про те, в якому напрямі рухається наука та технології;

3) патентний аналіз. Останнім часом патентна інформація перетворилася на об'єкт аналізу. Великі масиви заявок забезпечують можливість аналітичної підтримки управління технологічними розробками та інтелектуальною власністю, угод щодо злиття та поглинання компаній, стратегічного планування та операційного ознайомлення про технічні нововведення. Такий аналіз відкриває можливості відстеження ходу конкретних досліджень або розробок, що є унікальним засобом ідентифікації інновацій і технологічних змін. Користуючись сучасними інформаційними технологіями, можна виявляти нові напрями розвитку як окремих технологій, так і цілих технічних галузей;

4) мозковий штурм (від англ. Brainstorming) – це оперативний метод вирішення проблеми на основі стимулювання творчої активності, при якому учасникам обговорення пропонують висловлювати якомога більшу кількість варіантів рішення, в тому числі найфантастичніших;

5) експертні панелі (або панель експертів) – це повторюваний збір даних в одній групі опитуваних через рівні проміжки часу. Назва методу походить від англійського терміна panel – список. Панель формується з групи спеціально підібраних людей (експерти, споживачі) або на базі організації, підприємства. Метою формування панелі є систематичне або періодичне отримання інформації про стан справ у регіоні, тенденції наукових напрямів, про сформовану ситуацію на ринку тощо.

Даний метод вважається базовим і використовується практично у всіх форсайт-проектах. Групам експертів із 1220 осіб пропонується протягом декількох місяців обміркувати можливі варіанти майбутнього по заданій тематиці, використовуючи новітні аналітичні та інформаційні матеріали та розробки. Метод може доповнювати інші підходи, застосовувані в технологіях форсайту. Більше того, в деяких випадках створення панелей необхідно для вироблення вихідної інформації, інтерпретації отриманих результатів або застосування методу в цілому. Найбільш активні члени панелей стають «провідниками» форсайту;

6) розробка майбутнього (від англ. Futures Workshops) – ця технологія була запропонована Робертом Джанкой (Robert Jungk) як інструмент проектування. Вона близька до сценарного підходу, з тією відмінністю, що сценарний підхід пропонує й обґрунтовує набір альтернативних картин майбутнього, а «Розробка майбутнього» передбачає створення картини ідеального бажаного майбутнього і практичного плану його реалізації [5];

7) дерево релевантності, або дерево цілей (від англ. Relevance tree або Objectives tree), – це, як правило, графічна модель прийняття рішень, включає цілі, завдання, заходи декількох рівнів структуризації, а також зв'язки між ними (включення та / або підлеглості). Як правило, для реалізації всіх висунутих цілей ресурсів не вистачає, тому існує необхідність виділення з загальної сукупності цілей найбільш важливих, пріоритетних. «Дерево цілей» дає можливість деталізувати загальні цілі, завдання і заходи на їхні складові елементи і оцінити найбільш важливі, переважно з їхнього числа, що є досить корисним при розробці планів;

8) метод Дельфі. Суть цього методу в тому, щоб за допомогою серії послідовних дій – опитувань, інтерв'ю, мозкових штурмів – домогтися максимального консенсусу при визначенні правильного рішення. Аналіз за допомогою зазначеного методу проводиться в кілька етапів, результати обробляються статистичними методами. Базовим принципом методу є те, що деяка кількість незалежних експертів (часто непов'язаних і що не знають один про одного) краще оцінює і пророкує результат, ніж структурована група (колектив). Такий підхід дозволяє уникнути групового впливу, який виникає при спільній роботі, що ґрунтується на основі пристосування до думки більшості. Дає можливість проводити опитування екстериторіально, не збираючи експертів в одному місці (наприклад, за допомогою електронної пошти).

На цьому методі цілком заснований японський варіант форсайту. Так, в японських довгострокових прогнозах науково-технологічного розвитку, що проводяться кожні п'ять років, бере участь більше двох тисяч експертів, які представляють усі найважливіші напрями розвитку науки, технологій і техніки;

9) SWOT-аналіз. Методологія SWOT-аналізу передбачає виявлення внутрішніх сильних і слабких сторін організації, а також зовнішніх можливостей і загроз і встановлення зв'язків між ними;

10) екстраполяція трендів. Це один із найбільш поширених методів прогнозування. Він полягає в екстраполяції, тобто в продовженні в майбутнє тенденції, що спостерігалася в минулому. Екстраполяція тенденцій динамічних рядів порівняно широко застосовується у практиці в силу її простоти, можливості здійснення на основі відносно невеликого обсягу інформації та чіткості прийнятих припущень. Відсутність іншої інформації, крім окремо розглянутого динамічного ряду, часто виявляється вирішальним при виборі цього методу прогнозування. При такому підході до прогнозування передбачається, що розмір ознаки, яка характеризує явище, формується під впливом безлічі чинників, які неможливо відокремити від впливу кожного окремо. У зв'язку з цим хід розвитку пов'язується не з конкретними чинниками, а з плином часу [6];

11) дорожнє картування. Метод технологічного дорожнього картування (Technology Roadmap) був розроблений наприкінці 70-х років компанією «Моторола». Його використовують для вироблення й формування довгострокових

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

стратегій розвитку технологій галузі або великої компанії. Технологічна дорожня карта – це короткостроковий або довгостроковий план випуску виробником продукту. Основною перевагою методу є вироблення узгодженого бачення довгострокових цілей розвитку галузі або компанії [7];

12) картування стейкхолдерів (від англ. Stakeholder – «власник частки (одержувач відсотка); тримач застави»). У вузькому сенсі стейкхолдер – це «акціонер», «учасник», тобто особа, яка має частку в статутному капіталі підприємства. Однак у широкому сенсі стейкхолдери – це фізичні або юридичні особи, зацікавлені у фінансових та інших результатах діяльності компанії. Наприклад, акціонери, кредитори, власники облігацій, члени органів управління, співробітники компанії, клієнти (контрагенти), уряд тощо;

13) моделювання – це дослідження об'єктів пізнання на їх моделях; побудова моделей реально існуючих предметів і явищ (живих організмів, інженерних конструкцій, суспільних систем, різних процесів тощо). Моделювання включає три елементи: суб'єкт (дослідник); об'єкт дослідження; модель, що визначає (відображає) відносини суб'єкта;

14) симуляції (бізнес-симуляція) – це інтерактивна модель економічної системи, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до відповідної реальної економічної одиниці (підрозділ підприємства, підприємство, галузь, держава);

15) скринінг міцних портфельних моделей (Robust Portfolio Models – RPM) – це інструмент аналізу найбільш перспективних інноваційних ідей, включає розподілену генерацію, спільне коментування, ітераційне коригування, багато-

критеріальну оцінку та портфельний аналіз інноваційних ідей. Цей метод застосовується при проведенні форсайту у Фінляндії. Він заснований на портфельному моделюванні і дозволяє враховувати погляди і перспективні інноваційні ідеї, представлені різними гравцями і в цьому сенсі відповідає вимогам різноманіття. Звідси одна з ключових характеристик методу RPM – можливість оцінювати привабливість окремих ідей шляхом аналізу на портфельному рівні [8];

16) критичні технології – цей метод форсайту використовується у США, Франції, Чехії, Росії та інших країнах. Перелік критичних технологій формується на основі знань експертів, що володіють найвищою кваліфікацією у відповідних сферах [9];

17) мультикритеріальний аналіз (Multi-Criteria Analysis – MCA) використовує комбінацію кількісних і якісних критеріїв для оцінки та порівняння варіантів політик, програм, проектів. Основною метою такого аналізу є структурування процесу відбору та оцінки альтернатив, а також сприяння взаєморозумінню між різними зацікавленими сторонами, залученими в процес розробки рішень, та усунення протиріч [9].

Сформований базис інформації та взаємодії учасників процесу застосування форсайт-методології дає підґрунтя для прийняття управлінських рішень щодо вибору стратегії модернізації та відповідного їй забезпечення керівництвом підприємств гідроелектроенергетики.

На основі застосування форсайт-методології у стратегічному управлінні підприємствами доцільно сформулювати теоретико-методичні положення вибору стратегій модернізації підприємств гідроелектроенергетики, що спрямовані на встановлення напрямів інвестиційного забезпечення стра-

Таблиця 2. Матриця «показники розвитку підприємства – рівень інвестиційної привабливості підприємства»

Показники розвитку підприємства	Рівень інвестиційної привабливості підприємства		
	інвестиційно привабливі	інвестиційно малопривабливі	інвестиційно непривабливі
Фінансово-економічні	Освоєння нових технологій. Збільшення виробітку електроенергії. Розроблення та впровадження інновацій. Реалізація інвестиційних проектів	Розвиток потенціалу для реалізації стратегічних цілей модернізації. Залучення інвестиційних ресурсів під гарантії уряду. Впровадження державно-приватного партнерства для проведення модернізації	Скорочення витрат. Залучення державних коштів на технічне переозброєння. Акумуляція прибутку. Державні субсидії. Зменшення витрат
Техніко-виробничі	Зменшення собівартості виробництва. Використання інноваційного обладнання. Лідирування щодо цін	Модернізація технічно застарілого обладнання. Утримання конкурентного положення. Нарощування маневрової потужності	Оновлення гідротехнічного обладнання. Покращення технічної бази. Проведення ремонтних робіт
Екологічні	Зменшення обсягів потрапляння шкідливих речовин до водних ресурсів. Збільшення швидкості кругообігу водних ресурсів	Зменшення суми збору за спеціальне використання водних ресурсів. Покращення якості води. Заходи проти «цвітіння» води. Зниження собівартості	Раціональне використання водних ресурсів. Акумуляція прибутку. Використання екологічних допоміжних матеріалів
Соціальні	Збільшення частки висококваліфікованих кадрів. Збільшення заробітної платні. Впровадження системи мотивації за раціоналізаторські пропозиції	Раціоналізація структури персоналу. Проведення професійного навчання. Залучення кваліфікованих консультантів. Зниження собівартості	Раціоналізація структури персоналу. Підвищення кваліфікації. Проведення атестації. Акумуляція прибутку. Збільшення витрат на охорону праці

тегічної модернізації підприємств у довгостроковій перспективі. Нами розроблено матрицю «Показники розвитку підприємства – рівень інвестиційної привабливості підприємства» (табл. 2), яка дає можливість обрати напрям стратегічної модернізації залежно від рівня впливу певного показника розвитку на рівень інвестиційної привабливості підприємства гідроелектроенергетики.

Залежно від впливу того чи іншого показника розвитку підприємства на рівень інвестиційної привабливості підприємство зосереджує увагу та обраній стратегії для залучення відповідного інвестиційного забезпечення для проведення стратегічної модернізації свого підприємства з урахуванням інтересів державних та приватних партнерів.

Висновки

Форсайт-методологія дає можливість більш чітко виявити основні напрями стратегічної модернізації пріоритетних галузей за умов оцінки всіма суб'єктами політики, зацікавленими сторонами та партнерами для створення наукової та технологічної платформи розвитку обраних секторів економіки щодо підвищення якості життя та забезпечення економічної, енергетичної, технологічної та екологічної безпеки держави.

Аналіз особливостей інвестиційного забезпечення стратегічної модернізації промислових підприємств показав необхідність розвитку концептуальних положень забезпечення стратегічної модернізації, які ґрунтуються на принципах, пріоритетах і цільових орієнтирах форсайт-методології. Запропоновані положення інвестиційного забезпечення модернізації підприємств гідроелектроенергетики полягають у реалізації підходу, що дозволить керівникам та фахівцям створити єдину методологію встановлення стратегічних напрямів інвестиційного забезпечення стратегічної модернізації підприємства з урахуванням ринкових тенденцій і державного регулювання.

Механізм складається з трьох частин, які забезпечують комплексне використання економічних методів і організаційно-правових форм розвитку підприємства відповідно до сучасних соціально-економічних умов, темпів науково-технічного прогресу, тенденцій та основних напрямів екостійкого розвитку українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Ефимов В.С., Лаптева А.В. Методологические принципы проведения Форсайта / В.С. Ефимов, А.В. Лаптев [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://foresight.sfu-kras.ru/node/48>
2. Ben R. Martin Technology Foresight in a Rapidly Globalizing Economy, SPRU / Ben R. Martin. – Science and technology Policy research, University of Sussex, 1995.
3. Крюков С.В. Форсайт: от прогноза к формированию будущего / С.В. Крюков // TERRA ECONOMICUS, т. 8. – №3. – Ч. 2. – 2010. – С. 7–14.
4. Афанасьев Г.Э. Что такое форсайт? Попытки определения / Г.Э. Афанасьев [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://stra.teg.ru/library/global/Prognoz/foresight/4>
5. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования / Е.М. Четыркин. – М.: Статистика, 1977. – С. 151–154.
6. Лабуркина П. Форсайт: аналитический обзор / П. Лабуркина [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://2010-2030.ru/files/Forsait_analicheskii_obzor.doc
7. Бруммер В., Коннола Т., Сало А. Многообразие в Форсайт-исследованиях. Практика отбора инновационных идей / В. Бруммер, Т. Коннола, А. Сало // Форсайт – 2010. – №4. – С. 59, 66.
8. Соколов А.В. Форсайт: взгляд в будущее / А.В. Соколов // Форсайт – 2007. – №1 – С. 10.
9. Плотины и развитие: новая методическая основа для принятия решений. Отчет Всемирной комиссии по плотинам [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://russiandams.ru/otchet-vkp/russkii-perevod/chast-2/multikriterialnyi-analiz>

І.В. КОВАЛЬЧУК,

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки, Національний університет харчових технологій

Ефективність діяльності агропромислових холдингів

У статті досліджена діяльність провідних агропромислових холдингів України, зокрема проведено сегментування консолідованого доходу, проаналізовано динаміку результатів діяльності, активів, структуру і динаміку зобов'язань, способи фінансування, узагальнені тенденції їхнього розвитку.

Ключові слова: агрохолдинги, активи, дохід, прибуток, рентабельність.

В статье исследована деятельность ведущих агропромышленных холдингов Украины, проведена сегментация консолидированного дохода, проанализирована

динамика результатов деятельности, активов, структура и динамика обязательств, способы финансирования, обобщены тенденции их развития.

Ключевые слова: агрохолдинги, активы, доход, прибыль, рентабельность.

The article deals with the activities of the leading agricultural holdings of Ukraine, shows the segmentation of consolidated revenue, analyses the dynamic of performance, assets, structure and dynamics of liabilities, methods of financing and summarizes the trends of their development.

Keywords: *agricultural holdings, assets, revenue, profit, profitability.*

Постановка проблеми. Незважаючи на всі фінансові й політичні проблеми в країні, в той час як реальний ВВП, за попередніми даними Держкомстату, продемонстрував у 2013 році нульовий приріст, агропромисловий комплекс України продовжує зростати. Обсяг продукції сільського господарства збільшився на 13,7%, а виробництво харчових продуктів – на 1,0% [1].

Для багатьох розвинених країн сільське господарство є дотаційною галуззю з низькою часткою у ВВП, торговельними бар'єрами для імпортової продукції. У цих країнах завданням галузі є забезпечення зайнятості населення в сільській місцевості та продовольчої безпеки країни. В Україні ж АПК представляє достатньо велику частину економіки, є не тільки джерелом зростання ВВП, а й валютної виручки.

На даному етапі економічного розвитку в агропромисловому комплексі України відбуваються динамічні інтеграційні процеси, які призводять до переформатування ринку, появи мегаутворень, компаній–лідерів у певних сегментах ринку.

Дослідження агрохолдингів в Україні носять дещо поверхневий характер, часто зводяться до аналізу розмірів земельних банків, констатації факту їхньої появи та впливу на розвиток сільських територій тощо. Проте слід зауважити, що на відміну від невеликих компаній, прогнози щодо розвитку яких не є однозначними, провідні агрохолдинги відбулися як успішні бізнес–проекти, побудували вертикально інтегровані бізнес–системи, забезпечивши розвиток всього ланцюжка створення доданої вартості. Саме вони, на наш погляд, потребують ретельного аналізу діяльності, оскільки є феноменом українського АПК, формують експортний потенціал України, а також є лідерами на ринках харчової продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам становлення і функціонування агрохолдингів в Україні присвячені роботи таких вчених–економістів, як С. Авдашева, В. Амбросов, В. Андрійчук, В. Голота, О. Єранкін, Т. Зінчук, О. Мороз, Ю. Нестерчук, Т. Осташко, П. Саблук та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць із зазначеної тематики, недостатньо дослідженими залишаються проблеми розвитку і функціонування саме провідних агропромислових холдингів як системних утворень.

Оскільки виникнення і розвиток великих агропромислових груп в Україні не є наслідком реалізації продуманої державної політики щодо розвитку АПК, в основу якої мали б бути покладені висновки економічної науки стосовно доцільності процесів надконцентрації капіталу в цій сфері, сьогодні завдання науковців – постфактум дослідити ці мегаутворення, вивчити економічні та фінансові основи їхнього функціонування, проаналізувати їхню інвестиційну привабливість, оцінити вплив на розвиток економіки України і продовольчу безпеку держави. Результатом таких досліджень мають бу-

ти висновки щодо подальших перспектив розвитку корпоративного сектору АПК.

Метою статті є дослідження діяльності провідних агропромислових холдингів України з побудованими вертикально інтегрованими бізнес–моделями, проведення сегментування консолідованого доходу, аналіз динаміки результатів їхнього функціонування, структури та динаміки активів і зобов'язань, способів фінансування, узагальнення тенденцій їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу. Результатом третього етапу реструктуризації аграрного сектору України, що виник спонтанно і здійснюється стихійно без будь–якого втручання держави та відповідного юридичного забезпечення, стало зосередження капіталу й агропромислового виробництва в одних руках, причому з огляду на масштаби процесу концентрації можна його назвати «надконцентрацією виробництва» [2].

Процеси концентрації капіталу в АПК України на рівні окремих мегаструктур, які називають агрохолдингами, посилилися після фінансової кризи 2008 року. Агрохолдинги, які здійснюють свою діяльність на території України, умовно можна поділити на три категорії: портфельні, профільні і непрофільні. Представники першої групи належать компаніям і фондам, які увійшли до капіталу цих груп, здійснюючи портфельні інвестиції. Таким, наприклад, є інвестиційний холдинг NCH, який має в користуванні 400 тис. гектарів рілля. Як типова портфельна інвестиція починав свою історію і Ukrlandfarming. Перш за все це були інвестиції в землю. У 2006–2007 роках подібних «спекулятивних проектів» було чимало, і один з них – компанія «Лендком».

Класичними прикладами профільних холдингів є такі компанії, як «Мрія», «Астарта» «Миронівський хлібопродукт», «Авангард».

Непрофільними можна вважати компанії, які створені як додаток до промислових підприємств. Так, у 2010 році у групу «СКМ» влився новий бізнес. Разом із ММК Ілліча Р. Ахметову дісталися п'ять дочірніх підприємств меткомбінату, які спеціалізуються на виробництві сільгосппродукції. Раніше, у 2009 році, група отримала контроль над свинокомплексом «Слобожанщина». Основні ресурси агрокомбінату зосереджені в Донецькій, Запорізькій і Черкаській областях. Земельний банк становить 205 тис. гектарів. Тепер усе це входить у новий аграрний підрозділ СКМ – HarvEast Holding. До непрофільних можна віднести і «Смарт–холдинг», сільськогосподарські активи якого розвиває агрохолдинг «Сагро». До цього кошика також включені декілька підприємств, з яких найбільш відомий виробник соусів «Верес».

Саме великі профільні агрохолдинги, на нашу думку, потребують детального економічного дослідження як феномен українського агропромислового комплексу, оскільки є сформованими бізнес–проектами, мають структуровану бізнес–модель, динамічно розвиваються, виходять на міжнародні ринки, формують обличчя АПК України. В рейтингу найбільших компаній Центральної Європи (Deloitte Central Europe Top 500) лише в секторі АПК українці склали гідну конкуренцію своїм

сусідам. Якщо в 2011 році серед 500 найбільших центральноевропейських компаній фігурувало чотири українські агрохолдинги з сумарною виручкою 2,1 млрд. євро, то в 2012 році до списку потрапило п'ять вітчизняних агрокомпаній із загальним доходом 4,4 млрд. євро, тобто дохід представників України в рейтингу зріс більш ніж удвічі.

У рейтингу 2012 року відбулася і зміна лідера. 2011 року перша четвірка виглядала таким чином: 152-ге місце – «Нібулон», 256-ге – «Кернел», 272-ге – «Миронівський хлібопродукт», 382-ге – «Каргіл». У 2012 році лідерство захопив агрохолдинг «Кернел» – 131-е, 192-ге – «Нібулон», 240-е – «Миронівський хлібопродукт», 410-ге – «Каргіл». Новачком рейтингу і п'ятим представником від українського агробізнесу став «Хлібінвестбуд». Державна компанія з доходом у 537 млн. євро посіла 444-те місце серед усіх у Центральній Європі [3].

Серед профільних агрохолдингів цікавими для дослідження, на наш погляд, є компанії з вибудованими інтегрованими бізнес-моделями, які стали лідерами в певних сегментах ринку продукції харчової промисловості. Тут ми маємо не просто агрохолдинги, а, якщо бути більш точними у використанні економічних категорій, – сформовані агропромислові або промислово-аграрні утворення.

Крім ефекту концентрації капіталу на рівні таких компаній реалізуються переваги вертикальної інтеграції, що додає їм значних конкурентних переваг на ринку. Так історично склалися, що, стихійно утворившись, можливо, без продуманої стратегії, розвиваючись з використанням сприятливих саме для їхніх власників умов (наближеність до влади, наявність коштів від попереднього бізнесу тощо), на сьогодні вони диктують правила гри в певних сегментах ринку харчових продуктів, входять до десятки найбільших за розмірами земельного банку (перше місце – Ukrlandfarming – 670 тис. га, друге – «Кернел» – 422 тис. га, четверте – «Миронівський хлібопродукт» – 360 тис. га, сьоме – «Астарта» – 245 тис. га).

Компанія Ukrlandfarming є лідером в Україні з виробництва насіння зернових культур, яєць та яєчних продуктів і шкіри; займає друге місце в Україні з виробництва цукру. На основі даних Державного комітету статистики України в 2012 році частка компанії Ukrlandfarming становила близько 4,2% від загального виробництва зернових культур, 10,3% від загального виробництва цукру з цукрового буряку, 15,7% від загального промислового виробництва яловичини та 24% від загального виробництва шкіри]. Згідно з даними компанії «Про-Консалтинг» у 2012 році компанія Ukrlandfarming мала ринкову частку близько 33% від українського виробництва яйця (близько 52% промислового виробництва яйця) та близько 88% сухих яєчних продуктів [4].

Оскільки компанія Ukrlandfarming створена як єдина група недавно і поки що не існує доступу до її консолідованої звітності, в даному дослідженні зосередимо увагу на найбільш за рейтингом і домінуванням на певних сегментах ринку харчової продукції холдингах – «Кернел», Миронівський хлібопродукт» (МХП) і «Астарта».

Холдинг «Кернел» є найбільшим виробником та експортером соняшникової олії, провідним експортером зерна, одним із лідерів у сфері надання послуг з перевалки та експорту зерна, рослинного масла і шроту. Компанія зосередила чверть потужностей з переробки насіння соняшнику в Україні. Частки найближчих конкурентів – Cargill і «Креатив» – становлять по 10%. «Кернел» продукує близько 8% світового виробництва соняшникової олії. Небутильована соняшникова олія і шрот реалізуються на міжнародному ринку, бутильована – на внутрішньому і займає третину ринку України.

«Кернел» – один із лідерів у сфері надання послуг з перевалки та експорту зерна, рослинного масла і шроту. Компанія здійснює перевалку власного зерна, а також надає послуги третім особам через зерновий термінал «Трансбалктермінал», має найбільшу приватну мережу зернових елеваторів в Україні потужністю одноразового зберігання 2,7 млн. т. «Кернел» забезпечує 18% світового експорту зернових.

МХП є найбільшим виробником м'яса птиці в Україні. Частка МХП – 33–35% у споживанні м'яса птиці та близько 52% у промислових масштабах виробництва курятини в Україні. Найближчі конкуренти: «Агромарс» – 11%, «Дніпровський» – 7%, Agrooven – 7%, Volynska – 4%. У 2013 році МХП отримав дозвіл на імпорт курятини в країні ЄС. Крім того, компанія є провідним українським виробником м'ясних продуктів і сосисок – 10% від загального виробництва.

Унікальна вертикально інтегрована бізнес-модель МХП є ключовим фактором стабільності й успіху. Все, що потрібно для успішного виробництва м'яса птиці, виробляється в компанії – від вирощування сільськогосподарських культур і виробництва кормів до розведення, обробки птиці та розподілу курячого м'яса через канали продажів. Відмінною особливістю виробництва кормів є те, що компанія використовує соняшниковий білок замість імпортних соєвих бобів, що значно знижує вартість кінцевого продукту – м'яса птиці.

Лідером із виробництва цукрового піску в Україні є компанія «Астарта-Київ», основний напрям діяльності якої – виробництво цукру. Частка компанії на ринку цього продукту становить 19,3%, у той час як у найбільших конкурентів є значно меншою: Ukrlandfarming – 9%, Mriya – 8%, Ukrprominvest – 7%, Radekhovtsukor – 6%. Також компанія займається вирощуванням зернових і олійних культур, виробництвом сирого молока.

Досліджувані агрохолдинги мають вибудовані вертикально інтегровані бізнес-моделі з чітко окресленими стратегічними цілями, спрямованими на створення більшої величини доданої вартості. Сегментація доходу агрохолдингів, яка наведена в табл.1, дозволяє зробити припущення, що «Кернел», МХП і «Астарта» можна визнати промислово-аграрними об'єднаннями, оскільки переважну частку в структурі їхніх консолідованих доходів становить дохід від реалізації промислової продукції. Так, 57% доходу «Кернел» отримує від реалізації соняшникової олії. Переважну частку – 57,9% – у структурі доходу МХП становить дохід від реалізації м'яса

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Структура консолідованого доходу провідних агропромислових холдингів України в 2012 році

Види продукції (послуг)	Частка в доході, %	Частка в EBITDA, %
«Кернел»		
Соняшникова олія розливна	50,9	53,8
Соняшникова олія бутильована	6,1	8,0
Експорт зернових	32,4	3,9
Агробізнес	6,4	20,0
Експортні термінали	1,6	8,3
Елеватори	1,5	6,0
Цукор	1,1	0,0
МХП		
М'ясо птиці	61,57	80,2
Соняшникова олія	15,4	
Зернові	12,02	19,1
М'ясні продукти	7,3	0,7
«Астарта»		
Цукор	50,0	x
Побічні продукти цукрового виробництва (жом, меляса)	8,0	x
Зернові	30,0	x
Сире молоко	9,0	x

Складено автором на основі річної звітності компаній «Кернел», МХП, «Астарта» [5–7].

птиці. 58% річного доходу 2012 року «Астарта» отримала від реалізації цукру і побічних продуктів.

Протягом досліджуваного періоду спостерігалось стрімке зростання консолідованих доходів провідних українських агрохолдингів (табл. 2). Незважаючи на їхню різногалузеву приналежність, темп зростання доходу за 2010–2012 роки становив близько 50% – від 47,27% у «Кернел» до 56,87% у «Астарта». Агресивні стратегії розвитку, які проявилися в нарощуванні активів, земельних банків і, як наслідок, зростанні доходу, не завжди супроводжувалося позитивною динамікою прибутку. В 2010–2012 роках компанії декларували прибутки, проте позитивну динаміку продемонстрував лише МХП, чистий прибуток якого зріс на 44,31%, у інших спостерігалось падіння кінцевого фінансового результату діяльності. Так, чистий прибуток «Кернела» зменшився на 50,82%, «Астарти» – на 45,08%.

У процесі дослідження ефективності діяльності агропромислових холдингів були проаналізовані динаміка та струк-

тура активів, темпи приросту яких дещо випереджали темпи приросту доходів і становили від 50,51% у «Кернел» до 84,74% у «Астарта» (табл. 3). Менш динамічно відбувався процес консолідації земель. Так, земельний банк «Кернела» збільшився на 24,1% – з 340 тис. га в 2010 році до 422 тис. га в 2012 році, МХП – відповідно на 28,6% – з 280 до 360 тис. га, «Астарти» – на 16,87% – з 210 до 245 тис. га.

У структурі активів МХП і «Кернела» домінує частка необоротних: 53,64% – у «Кернела» і 59,76% у МХП, причому такий результат є наслідком зростання частки необоротних активів проявом досліджуваного періоду (табл. 3).

У «Астарти» спостерігався зворотній процес – тенденція до зменшення частки необоротних активів – з 47,13% в 2010 році до 41,25% в 2012 році, що є наслідком зростання вдвічі оборотних активів. У результаті в структурі активів «Астарти» переважають оборотні активи – 58,75% станом на кінець 2012 року. Структура активів має значення як для власників бізнесу, так і для потенціальних інвесторів та позичальників.

Таблиця 2. Динаміка результативних показників провідних агрохолдингів України в 2010–2012 роках, \$ млн.

Показники	2010	2011	2012	Відносний приріст за період, %
«Кернел»				
Дохід	1899,1	2071,8	2796,8	47,27
ЕВІТДА	309,6	318,8	287,5	-7,1
Операційний прибуток	277,3	257,3	201,0	-27,55
Чистий прибуток	226,3	206,7	111,3	-50,82
МХП				
Дохід	944,2	1229,1	1407,5	49,07
ЕВІТДА	321,0	401,1	467,7	45,7
Операційний прибуток	256,8	320,7	380,9	48,21
Чистий прибуток	215,4	259,4	310,9	44,31
«Астарта»				
Дохід	292,7	423,6	457,6	56,87
ЕВІТДА	132,1	154,6	108,5	-17,87
Операційний прибуток	114,6	130,3	76,3	-33,48
Чистий прибуток	105,0	122,1	57,7	-45,08

Складено автором на основі річної звітності компаній «Кернел», МХП, «Астарта» [5–7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Структура активів провідних агрохолдингів України в 2010–2012 роках (станом на кінець року)

Групи активів	2010		2011		2012		Темп приросту за період, %
	\$ млн.	% до підсумку	\$ млн.	% до підсумку	\$ млн.	% до підсумку	
«Кернел»							
Активи	1572,6	100,0	2116,4	100,0	2366,9	100,9	50,51
необоротні	762,9	48,51	998,0	47,16	1269,5	53,63	66,40
оборотні	809,7	51,49	1118,4	52,84	1097,5	46,37	35,54
МХП							
Активи	1574,0	100,0	1944,4	100,0	2488,1	100,0	58,07
необоротні	854,9	54,32	1135,6	58,41	1486,9	59,76	73,92
оборотні	719,1	45,68	808,7	41,59	1001,2	40,24	39,24
«Астарта»							
Активи	468,3	100,0	738,2	100,0	865,1	100,0	84,74
необоротні	216,0	46,13	325,9	44,15	356,8	41,25	65,19
оборотні	252,3	53,87	412,3	55,85	508,2	58,75	101,43

Складено автором на основі річної звітності компаній «Кернел», МХП, «Астарта» [5–7]/

Протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зменшення частки власного капіталу в структурі пасивів «Кернела» і «Астарті» (табл. 4). Більш привабливою з позиції пропорції між власним і позиковим капіталом є система фінансування «Кернела». Незважаючи на зменшення з 63,42% в 2010 році, частка власного капіталу лишається на достатньо високому рівні – 57,14% в 2012 році. З 59,28 до 52,5% зменшилася частка власного капіталу у «Астарті». А в МХП спостерігаємо зворотну тенденцію – зростання власного капіталу з 42,59% у 2010 році до 49,18% у 2012 році.

Переважаюча частка у структурі зобов'язань «Кернела» – це короткострокові зобов'язання: 69,52% в 2012 році, на відміну від МХП і «Астарті», у структурі пасивів яких переважають довгострокові зобов'язання – відповідно 63,62% і 55,34% станом на кінець 2012 року.

Незважаючи на виявлені різноспрямовані тенденції в динаміці результативних показників і структурі активів та зобов'язань, з огляду на показники рентабельності, провідні українські агропромислові холдинги залишаються привабливими об'єктами як для їхніх власників, так і для потенційних інвесторів. Стабільний рівень рентабельності активів демонструє МХП – від 15,9% у 2010 році до 14,03% у 2012 році (табл. 5). Рентабельність активів «Астарті» хоча і знизилася з 26% в 2010 році, проте тримається на достатньо привабливому рівні – 13,0% у 2012 році. Найбільш негативна тенденція рентабельності активів спостерігається у «Кернела» – падіння з 16,8% в 2010 році до 5,39% у 2012 році.

Досягнуті результати діяльності провідних агропромислових холдингів є наслідком успішної реалізації стратегій їхнього розвитку. Звертає на себе увагу послідовне втілення в життя стратегії МХП, наслідки реалізації якої дозволяють

Таблиця 4. Динаміка і структура пасивів провідних агрохолдингів України в 2010–2012 роках (станом на кінець року)

Групи пасивів	2010		2011		2012	
	\$ млн.	% до підсумку	\$ млн.	% до підсумку	\$ млн.	% до підсумку
«Кернел»						
Пасив – всього	1572,6	100,0	2116,4	100,0	2366,9	100,0
Капітал	997,3	63,42	1210,7	42,79	1352,4	57,14
Зобов'язання	575,3	36,58	906,0	57,21	1014,6	42,86
в т.ч.		100,0		100,0		100,0
довгострокові	180,3	31,34	459,5	50,74	309,3	30,48
короткострокові	395	68,66	446,2	49,26	705,3	69,52
МХП						
Пасив – всього	1574,0	100,0	1944,4	100,0	2488,1	100,0
Капітал	670,4	42,59	925,8	47,62	1198,7	48,18
Зобов'язання	903,6	57,41	1018,6	52,38	1289,4	51,82
в т.ч.		100,0		100,0		100,0
довгострокові	661203	73,17	710,9	69,79	820,3	63,62
короткострокові	242438	26,83	307,7	30,21	469,1	36,38
«Астарта»						
Пасив – всього	468,3	100,0	738,2	100,0	865,1	100,0
Капітал	277,6	59,28	397,8	53,89	454,1	52,5
Зобов'язання	190,7	40,72	340,4	46,11	410,9	47,5
в т.ч.		100,0		100,0		100,0
довгострокові	90,5	47,47	165,3	48,57	227,4	55,34
короткострокові	100,2	52,53	175,0	51,43	183,5	44,66

Складено автором на основі річної звітності компаній «Кернел», МХП, «Астарта» [5–7].

Таблиця 5. Динаміка показників ефективності діяльності провідних агрохолдингів України в 2010–2012 роках

	2010	2011	2012
МХП			
Рентабельність активів, %	15,9	14,74	14,03
EBITDA margin, %	34	33	33
Net margin, %	23	21	22
«Кернел»			
Рентабельність активів, %	16,8	11,2	5,39
EBITDA margin, %	16,3	15,4	10,3
Net margin, %	11,9	10,0	4,0
«Астарта»			
Рентабельність активів, %	26,03	20,82	13,00
EBITDA margin, %	46,0	37,0	24,0
Net margin, %	36,0	29,0	13,0

Складено автором на основі річної звітності компаній «Кернел», МХП, «Астарта» [5–7].

холдингу досягати високих темпів зростання результативних показників і мати стабільні показники ефективності, що є важливим сигналом для потенційних інвесторів, які, як правило, віддають перевагу компаніям, котрі мають більш довгий ланцюжок створення доданої вартості – вертикальну інтеграцію бізнесу. Саме стратегія МХП є, на наш погляд, найбільш успішною. Серед задекларованих стратегічних цілей МХП – контроль за витратами виробництва (у МХП один із найнижчих показників витрат на виробництво продукції птахівництва по галузі у світі), створення надсучасних підприємств, нарощування земельного банку, збільшення частки присутності на ринку, просування торгових марок, розширення системи збуту. Упродовж наступних п'яти років холдинг планує розширити франчайзингову мережу з метою охоплення більшої частини країни.

МХП прагне завоювати більший ринковий сегмент, пропонує широкий асортимент безпечної, високоякісної продукції, зокрема більше продукції з доданою вартістю, наприклад страви швидкого приготування та напівфабрикати. В компанії декларують, що життєво важливим компонентом є підтримання унікальної вертикально інтегрованої бізнес-моделі.

Як свідчать результати дослідження, «Кернел» перебуває на особливому етапі розвитку, який характеризується консолідацією та оптимізацією активів, поглибленням диверсифікації діяльності, що поки не сприяє досягненню стабільності фінансових результатів. «Астарта» випробовує модель поглиблення диверсифікації, знаходиться в пошуку шляхів розвитку у зв'язку з невизначеністю ситуації на ринку цукру.

Висновки

Результатом розвитку інтеграційних процесів в АПК України стала поява агрохолдингів, серед яких цікавими для дослідження, на нашу думку, є найбільші агропромислові об'єднання, зокрема Ukrlandfarming, «Кернел», «Миронівський хлібопродукт», «Астарта», які сформувалися як завершені бізнес-структури, представляють Україну на міжнародних ринках, є лідерами в певних сегментах ринку харчових продуктів.

Досліджувані агрохолдинги мають вертикально інтегровані бізнес-моделі з чітко окресленими стратегічними цілями. Близько 60% у структурі їхніх консолідованих доходів становлять доходи від реалізації харчових продуктів, що свідчить про спрямування зусиль досліджуваних бізнес-структур на виробництво продукції з більшою часткою доданої вартості.

Холдинги знаходяться на етапі інтенсивного розвитку. Високими є темпи зростання їхніх активів у 2010–2012 роках (від 50,51% у «Кернела» до 84,74% у «Астарти»), земельних банків (від 16,87% у «Астарти» до 28,6% у МХП) і консолідованих доходів – близько 50%. З огляду на динаміку результатів діяльності, показників ефективності (EBITDA margin МХП становить 33%, «Кернела» – від 10,3% у 2010 році до 16,3% у 2012 році, «Астарти» – відповідно від 35 до 13%) і структури джерел формування активів, провідні українські агропромислові холдинги формують експортний потенціал України і залишаються привабливими об'єктами як для їхніх власників, так і для потенційних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету зі статистики // Режим доступу: <http://www.kernel.ua/ru/> / <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Гець, А.О. Гуторов та ін.]; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 56 с.
3. Українські агрохолдинги в рейтингу Deloitte // Режим доступу: <http://www.agrotimes.net/ukrayinsk-agroholdingi-v-reytingu-deloitte.html>
4. Сайт компанії Ukrlandfarming // Режим доступу: <http://www.ulf.com.ua/uk/about/company-profile>
5. Сайт компанії «Кернел» // Режим доступу: <http://www.kernel.ua/ru/>
6. Сайт компанії «Миронівський хлібопродукт» // Режим доступу: <http://www.mhp.com.ua>
7. Сайт компанії «Астарта» // Режим доступу: <http://www.astartakiev.com>

Державне антикризове управління діяльністю банків

У статті розглядається сутність банківської кризи, причини та наслідки її настання; досліджується процес державного антикризового управління банками та банківською системою, а також основні інструменти антикризового управління банківською діяльністю.

Ключові слова: банк, банківська система, фінансова криза, антикризове управління.

В статье рассматривается суть банковского кризиса, причины и последствия его наступления; исследуется процесс государственного антикризисного управления банками и банковской системой, а также основные инструменты антикризисного управления банковской деятельностью.

Ключевые слова: банк, банковская система, финансовый кризис, антикризисное управление.

In the article the essence of the banking crisis, the causes and consequences of its occurrence considered, the article investigates the process of crisis management by banks and the banking system as well as the basic tools of crisis management banking.

Keywords: bank, banking system, financial crisis, crisis management.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза 2008 року негативно вплинула на фінансово-економічну діяльність вітчизняних банків, які ще досі перебувають на етапі свого становлення і розвитку. Тому питання забезпечення фінансової стійкості українських банківських установ в умовах економічної та політичної нестабільності набуває все більшого значення. Для його вирішення доцільно дослідити сутність та види фінансово-економічних криз, передумови їхнього виникнення, а також проаналізувати шляхи подолання кризових явищ у вітчизняній та світовій банківській практиці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню економічної сутності банківських криз і антикризового управління фінансово-економічною діяльністю банків присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, такі зарубіжні дослідники, як Л. Лавен, Ф. Валенсія, К. Дзьобек, А. Деміргук-Кунт, Г. Капріо, Д. Холшер, переважно аналізують особливості розвитку банківських криз, що відбувалися в різних країнах протягом останніх десятиліть, та вжиті для їх подолання антикризові заходи. Серед російських науковців варто відзначити роботи А. Тавасієва, Є. Назарової, а серед українських – В. Коваленко, О. Крухмаль, О. Барановського, Г. Карчевої, І. Кравченко, Г. Багра-тян, які висвітлюють особливості діяльності банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи.

Мета статті. Сучасні проблеми банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи є набагато глибшими, оскільки накопиченого власного досвіду боротьби з кризовими явищами українським банкам виявилось недостатньо. Сьогодні необхідно реалізовувати програми та антикризові заходи системного характеру, коли проблемами такої важливої ланки фінансової системи країни, як банківська, опікується не лише регулятор, а й усі гілки влади.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науковій літературі відсутнє однозначне тлумачення терміну «банківська криза». Зокрема, зарубіжні науковці Г. Капріо й Д. Клінжебіель розглядають банківську кризу в контексті рівня платоспроможності та визначають її як подію, за якої відбувається втрата всього чи майже всього банківського капіталу [1]. Більш широке тлумачення наводять Р. Дугагупта і П. Кашін, вони визначають банківську кризу як поєднання процесів «ерозії» банківського капіталу, масового вилучення депозитів, скорочення діяльності банків і масштабного втручання держави у їх роботу [2]. На думку Л. Левіна та Ф. Валенсії, системна банківська криза характеризується наявністю значної кількості банкрутств у корпоративному та фінансовому секторі держави [3].

Вітчизняні вчені характеризують банківську кризу різким зростанням частки проблемної заборгованості в кредитних портфелях банків, зростанням їх збитків та зменшенням реальної вартості банківських активів [4, с. 143]. А В.В. Коваленко зазначає, що банківська криза – це ситуація при ненормально низькому рівні фінансово-економічної діяльності банківських установ протягом тривалого періоду часу [5, с. 9].

Таким чином, банківські кризи – це невід’ємна риса ринкової економіки, оскільки вони супроводжують процес поступового розвитку фінансово-економічної діяльності банків. З цього приводу зазначимо, що в умовах нестабільної ринкової економіки будь-які негаразди у банківському секторі призводять до паралізації платіжної системи, коливань курсу національної валюти і викликають загострення економічної та політичної ситуації в державі.

Зауважимо, що банківська криза проявляється як в умовах складної ситуації в економіці країни, так і в період її розвитку, а також має стихійний характер або може бути прогнозованою на підставі розрахунків. З приводу цього відмітимо, що перед виникненням фінансово-банківської кризи характерний незадовільний стан таких показників:

- дефіцит бюджету (в середньому –2,1%);
- високі темпи інфляції;
- зниження обсягів кредитування внаслідок проблем з ліквідністю та зростання обсягу проблемних позик;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– різка девальвація національної валюти та падіння реального ВВП (у середньому 6,3%);

– бюджетні видатки, пов'язані з подоланням банківської кризи, досягають високого рівня, у середньому становлять 13,3% від ВВП, а найвищий їх показник у 55,1% від ВВП був зафіксований в Аргентині під час кризи 1980 року [3].

Слід зауважити, що у загальному випадку під антикризовим розуміють таке управління, яке запобігатиме кризовим ситуаціям або пом'якшуватиме їхній вплив. Щодо такого тлумачення суті антикризового управління, А.М. Штангрет запропонував розділити його на такі підвиди:

1) передкризове управління, яке здійснюють для своєчасного виявлення і розв'язання проблем для запобігання кризі;

2) управління в умовах кризи, що визначає процес стабілізації нестійких станів і збереження керованої системи;

3) управління процесами виходу з кризи, яке здійснюють для мінімізації фінансових втрат під час виведення з кризового стану [6, с. 64–65].

З приводу цього відмітимо, що антикризове управління банком характеризується як постійно діючий специфічний вид управління, спрямований на попередження можливих ускладнень у фінансово-економічній діяльності банківської установи, нейтралізацію кризових явищ і забезпечення її подальшого функціонування та розвитку шляхом вчасного запровадження ефективних управлінських фінансових рішень й ефективного використання внутрішніх ресурсів [7, с. 91–92].

Таким чином, враховуючи тенденції зростання економічної та політичної нестабільності на національному, регіональному і глобальному рівнях, а також проблему банківської кризи у світовому масштабі, система антикризового управління фінансово-економічною діяльністю банку повинна мати такі властивості:

– гнучкість і адаптивність до змін зовнішнього середовища;
– схильність до посилення неформального управління;
– диверсифікація управління, пошук найбільш прийнятних типологічних ознак ефективного управління в складних ситуаціях;

– зниження централізму для забезпечення своєчасного ситуативного реагування на виникнення проблем [8, с. 125].

Отже, антикризове управління передбачає систему управлінських заходів і рішень щодо діагностики, нейтралізації та подолання криз і їхніх причин на всіх рівнях процесу управління фінансово-економічною діяльністю банків.

Слід відзначити, що за умов фінансово-економічної кризи банківські установи та їхні клієнти починають панікувати і на перших етапах цієї кризи не завжди орієнтуються, що мають робити в тій чи іншій ситуації. Тому держава в особі центрального банку повинна застосовувати свої фінансові важелі та інструменти щодо оздоровлення банківської системи. У зв'язку з чим зауважимо, що державне антикризове управління у банківській сфері – це комплекс ефективних управлінських заходів органів державної влади, спрямованих на попере-

дження чи усунення негативних для банківської системи певних фінансово-економічних явищ та процесів.

З приводу цього відмітимо, що зарубіжні дослідники Д. Холшер та М. Куїнтін виокремлюють три етапи державного антикризового управління в умовах системної банківської кризи [9]:

1) стримування кризи;

2) системна реструктуризація чи реорганізація банків;

3) робота з проблемними активами.

Проведемо дослідження кожного етапу більш детально.

Стимування кризи. На цьому етапі після виявлення основних ознак кризи органи державної влади повинні вжити негайних заходів, спрямованих на перешкодження поширенню фінансової кризи на всю банківську систему. Як показало дослідження, для 62% банківських криз було характерним різке зниження загальної суми депозитів [3], тому пріоритетним завданням в управлінні фінансово-економічною діяльністю банків є зупинення процесу вилучення депозитів шляхом відновлення довіри клієнтів до банківських установ. Такі заходи полягають в основному у використанні фінансових інструментів: збільшення суми гарантування банківських депозитів та надання фінансової підтримки банківським установам з боку центрального банку. Однак у випадках, коли ситуацію не вдається стабілізувати, органи державної влади повинні звернутися до використання заходів адміністративного характеру, пов'язаних, як правило, з тимчасовим призупиненням видачі строкових депозитів. Оперативне використання таких інструментів необхідне, перш за все, для отримання часу на розробку державою дієвого, комплексного та послідовного переходу до наступних етапів подолання фінансової кризи, інакше вона буде не спроможна зупинити її розвиток, що призведе до подальшого зниження довіри клієнтів до банківських установ і до дій держави зокрема.

Системна реструктуризація банків спрямована на відновлення їх платоспроможності, прибутковості та ефективного здійснення фінансово-економічної діяльності. Як правило, такий процес є досить тривалим і повинен розпочинатись з розробки дієвої нормативно-правової бази для здійснення реструктуризації чи реорганізації банків, першим кроком для ефективного здійснення якої має бути оцінка банківських активів з метою визначення їх поточного фінансового стану. Для цього має застосовуватися спеціально розроблена методика, яка дасть змогу порівняти фінансово-економічну діяльність банків та за результатами якої вони будуть розподілятися за такими категоріями:

– неплатоспроможні банки;

– недокапіталізовані, проте здатні до здійснення фінансово-економічної діяльності банківські установи;

– платоспроможні банки, що відповідають усім необхідним фінансово-економічним критеріям ведення банківського бізнесу.

По відношенню до першої категорії банківських установ можуть застосовуватися такі інструменти, як продаж їх ін-

шим власникам, злиття, поглинання чи ліквідація. Остання категорія банків не потребує особливої уваги, оскільки вони нормально функціонують та здійснюють свою фінансово-економічну діяльність в умовах кризи. У зв'язку з цим зауважимо, що процес реструктуризації має бути зосереджений на другій категорії банківських установ, а також на тих банках, які є системоутворюючими та можуть бути як у першій, так і в останній категорії і повинні бути «врятовані» за будь-яких обставин.

Слід також відмітити, що доповнювати процес реструктуризації чи реорганізації банківських установ повинна робота з проблемними активами, завданнями якої є максимізація їхньої вартості та мінімізація фінансових втрат банку. Управління такими активами може здійснюватися шляхом:

- списання їхньої вартості з балансу;
- передачі або продажу юридичній особі, яка спеціалізується на управлінні проблемними активами;
- передачі або продажу централізованій компанії з управління активами, яка, як правило, є державною установою [10, с. 24–25].

Зауважимо, що, незважаючи на наявність спільних рис у антикризових політиках різних держав, кожна країна повинна застосовувати власний підхід до протидії кризовим явищам, оскільки просте копіювання світового досвіду може завдати значної шкоди фінансово-економічному розвитку її банківської системи.

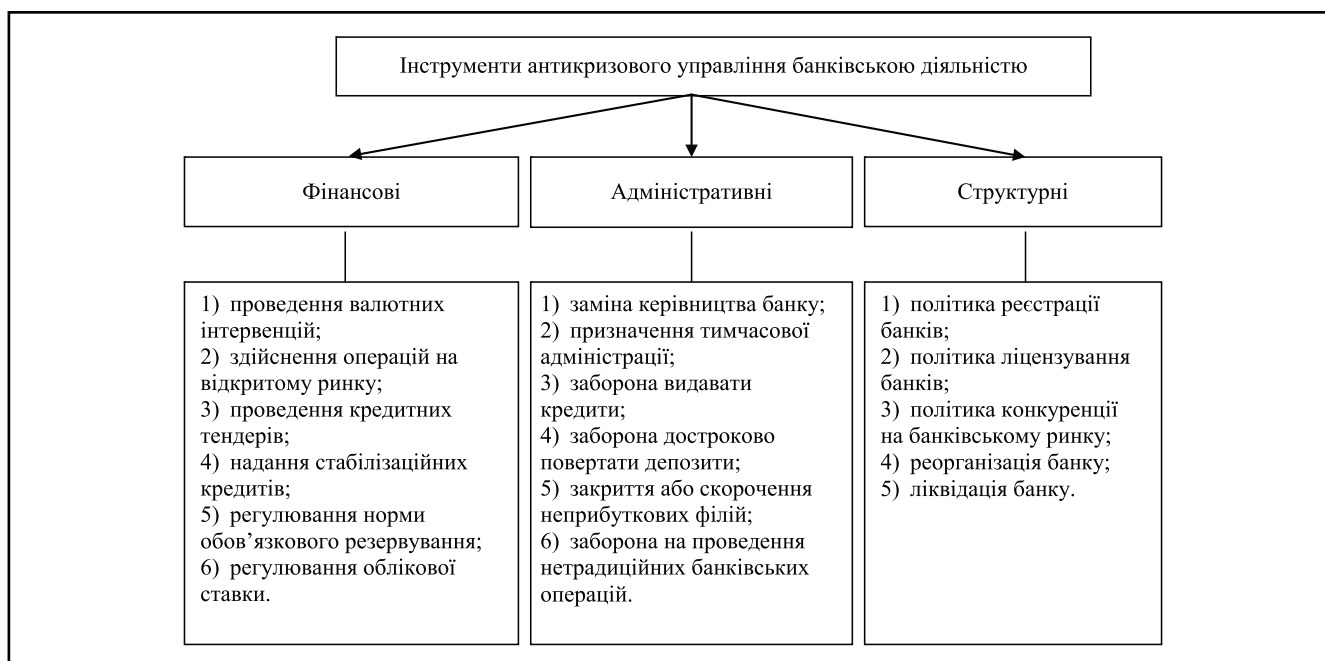
Отже, держава відіграє суттєву роль у процесі антикризового управління фінансово-економічною діяльністю будь-якої банківської установи, при цьому інструменти, які використовуються центральним банком, доцільно поділити на фінансові (ринкові), адміністративні та структурні (див. рис.).

Використання фінансових інструментів характерно за тих обставин, коли виникають проблеми з ліквідністю банків-

ських установ, при цьому дії центрального банку мають бути спрямовані на покращення якості банківських активів, контроль і регулювання зобов'язань та покращення стану адекватності регулятивного капіталу банків, тобто мають здійснюватися заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності кредитної установи. З цього приводу слід зауважити, що при наявності фінансової кризи важко визначитися із неплатоспроможними банками, тому оптимальна політика центрального банку повинна зводитися до надання коштів усім банківським установ, які їх потребують. До того ж і самі власники проблемних банківських установ мають проявляти ініціативу та звертатися до центрального банку за допомогою, а у банківському законодавстві необхідно прописати право центрального банку на позачергове скликання загальних зборів акціонерів та прийняття рішення про додатковий внесок коштів акціонерами до власного капіталу банківської установи, а якщо це неможливо, то додатковий внесок має зробити держава.

Основні фінансові інструменти, які може застосовувати Національний банк України для антикризового управління фінансово-економічною діяльністю банківських установ, полягають у врегулюванні попиту і пропозиції на грошові кошти шляхом проведення валютних інтервенцій, операцій на відкритому ринку, зростання чи зниження норми обов'язкового резервування і облікової ставки, збільшення частоти проведення кредитних тендерів та наданні стабілізаційних кредитів тощо.

Слід відзначити, що використання фінансових інструментів в умовах банківської кризи несе в собі певні ризики, пов'язані з необхідністю додаткового часу, поки ці інструменти почнуть діяти, а цей час не завжди є у розпорядженні центрального банку, коли негайно потрібно приймати управлінські рішення та вводити їх у дію для врегулювання ситуації на банківському ринку.



Державні інструменти антикризового управління банківською діяльністю

У зв'язку з цим зауважимо, що не потребують додатково-го часу для введення в дію адміністративні інструменти антикризового управління, до яких належать: заміна керівництва банку, призначення тимчасової адміністрації, заборона видавати кредити та достроково повертати депозити, закриття або скорочення неприбуткових філій, заборона на проведення нетрадиційних банківських операцій тощо. Тобто адміністративні інструменти пов'язані із жорстким регулюванням та прямим втручанням у фінансово-економічну діяльність банків, проте такі інструменти приводять до миттєвого та прямого впливу на діяльність банківської установи.

Структурні інструменти антикризового управління спрямовані на подолання проблем у самій банківській системі та сконцентровані на забезпечення чесної конкуренції і надійності проведення фінансових операцій. Такі інструменти можуть бути пов'язані з жорсткою політикою ліцензування, конкуруванням між банками, реорганізацією чи ліквідацією банківської установи тощо.

Висновки

Підсумовуючи, можемо стверджувати, що створена державна система антикризового управління фінансово-економічною діяльністю банку повинна відповідати таким вимогам:

- гнучкість і адаптивність до змін на фінансовому ринку;
- здатність до своєчасного ситуаційного реагування на виявлені проблеми;
- можливість ефективно використовувати потенціал банківської установи та її внутрішню систему управління фінансами, що сприятиме покращенню антикризового управління банком.

Отже, державне антикризове управління фінансово-економічною діяльністю банківських установ передбачає цілий комплекс управлінських заходів та процедур щодо подолання і ліквідації наслідків фінансової кризи та причин її вини-

кнення на всіх рівнях банківської системи. А основним завданням державного антикризового управління в банківській системі є недопущення появи кризових ситуацій, тобто здійснення постійної оцінки та контролю за фінансово-економічною діяльністю банків з метою підвищення їх фінансової стабільності та зниження ймовірності банкрутства.

Список використаних джерел

1. Caprio G. Bank insolvency: bad luck, bad policy or bad banking? / G. Caprio, D. Klingebiel // World Bank Conference on Emerging Markets. – Washington, USA. – 1996. – 29 p.
2. Dutttagupta R. The Anatomy of Banking Crises / R. Dutttagupta, P. Cashin // IMF Working Paper. – 2008. – №93. – 39 p.
3. Laeven L. Systemic Banking Crises: A new Database / L. Laeven, F. Valencia // IMF Working Paper. – 2008. – №224. – 78 p.
4. Степаненко А.І. Макроекономічні фактори банківських криз / А.І. Степаненко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 26. – С. 142–152.
5. Коваленко В.В. Інструменти державного антикризового управління в банківському секторі / В.В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – №2 (21). – С. 8–13.
6. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: підручник / А.М. Штангрет. – Львів: Українська академія друкарства, 2008. – 396 с.
7. Арістова А. Інструментарій державного антикризового управління у банківському секторі / А. Арістова, Г. Мазур // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №2. – С. 88–102.
8. Лук'янихіна О.А. Організація, технології та механізм антикризового управління підприємством / О.А. Лук'янихіна, Ю.В. Панасовський, Є.А. Мудрик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 26. – С. 123–129.
9. Hoelscher D. Managing Systemic Banking Crises / D. Hoelscher, M. Quintyn // IMF Occasional Paper. – 2003. – №224. – 80 p.
10. Барановський О. Проблемні банки: виявлення й лікування / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – №11. – С. 18–31.

І.В. ФЕДОРОВИЧ,

к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Методика розрахунку економічних втрат від старіння магістральних газопроводів

Стаття присвячена методичному обґрунтуванню економічних втрат газотранспортних підприємств через виникнення аварій на лінійній частині магістральних газопроводів з метою вчасного впровадження заходів, які приведуть до попередження таких ситуацій на вітчизняних газотранспортних підприємствах.

Ключові слова: втрати, витрати, аварійність, корозійність, газопровід, екологічні збитки.

Стаття посвящена методическому обоснованию экономических потерь газотранспортных предприятий из-за

возникновения аварий на линейной части магистральных газопроводов с целью своевременного внедрения мероприятий, которые приведут к предупреждению таких ситуаций на отечественных газотранспортных предприятиях.

Ключевые слова: потери, расходы, аварийность, коррозионность, газопровод, экологический ущерб.

The article is devoted to the methodical study of economic losses due to gas transmission companies of accidents on the linear part of main gas pipelines, in order to timely implementation of measures that will lead to the pre-

vention of such situations in the domestic gas transmission companies.

Keywords: *loss, costs, accidents, korozijnist, pipeline, environmental damage.*

Постановка проблеми. Сьогодні енергетична безпека будь-якої країни об'єктивно вважається тим фактором, який визначає рівень конкурентоспроможності національної економіки цієї країни, забезпечує їй можливість «рівноправної» участі в процесах глобалізації та інтеграції, що в результаті «гарантує» економічну безпеку цієї держави. Зважаючи на галузеву структуру вітчизняної економіки, а також на геополітичне становище України очевидним видається той факт, що рівень енергетичної безпеки (а отже, і економічної безпеки) нашої держави детермінується не лише рівнем ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів вітчизняними підприємствами і населенням країни, а й значною мірою залежить від ефективності функціонування всієї газотранспортної системи України (ГТС). Це означає, що такий параметр, як «надійність» роботи української ГТС, який виступає одним з основних критеріїв оцінювання ефективності її функціонування, слід розглядати і як один з основних чинників формування рівня енергетичної (економічної) безпеки держави.

З огляду на те що надійність роботи газотранспортної системи безпосередньо залежить від безперервного функціонування її лінійної частини магістральних газопроводів, питання, пов'язані з її експлуатацією, відновленням і модернізацією, видаються особливо актуальними.

На сучасному етапі економічного розвитку нашої держави пошук шляхів підвищення ефективності процесу відтворення основних виробничих засобів через впровадження дієвого організаційно-економічного забезпечення напрямів набуває все більшої значущості. Зрозуміло, що вирішення даної проблеми на макрорівні неможливе без належного її розв'язання на галузевому рівні, зокрема це стосується і стратегічної для України газової промисловості.

З метою забезпечення конкурентоспроможності України у світовій спільності особливу увагу слід приділяти забезпеченню нормального функціонування стратегічних об'єктів загальнодержавного рівня, якими є магістральні газопроводи. Тому розробка теоретико-методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів, що сприятимуть покращенню надійності функціонування газотранспортної системи України та приведуть до скорочення втрат від аварій на газопроводах, є важливим науковим завданням, актуальність якого не викликає сумніву.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема відтворення основних виробничих засобів знайшла відображення у наукових працях багатьох провідних вчених-економістів, зокрема Й.В. Бакай, Н.В. Белікова, О.Г. Бобрової, О.А. Бондаренко, І.О. Губаревої, С.М. Заволоки, О.Л. Клебан, В.С. Котковського, Т.А. Кулаковської, В.К. Ор-

лової, О.Б. Павлюченкової, М.Ю. Радченка, Г.М. Решетюка, Ю.І. Стадницького, Н.Д. Свірідової, Н.Є. Селюченко, Т.В. Сіващенко, І.М. Танасюка, К.О. Утенкової, Т.Л. Цибулько, Н.В. Швец, Л.Д. Шурди, І.О. Щєбликіної та інших. Питання надійності лінійної частини магістральних газопроводів більшість науковців, серед яких Ю.В. Банахевич, М.В. Беккер, Л.Т. Гораль, В.Я. Грудз, Ф.Г. Давлятова, О.Г. Дзьоба, О.В. Дейнега, Є.І. Крижанівський, В.В. Костів, В.Б. Михалків, В.В. Розгонюк, А.А. Руднік, Я.А. Середницький, М.Д. Степ'юк, Д.Ф. Тимків, Я.Т. Федорович, досліджували з техніко-технологічних позицій, враховуючи технічний стан газотранспортної системи та фінансові можливості для відтворення основних виробничих засобів. Проте проблема економічних втрат газотранспортних підприємств від виникнення аварій на газопроводах поки що досліджується недостатньо і потребує подальшого обговорення.

Метою статті є розробка методичного підходу до розрахунку економічних втрат газотранспортних підприємств через виникнення аварій на лінійній частині магістральних газопроводів, як органічної складової загального управління підприємством, що дає змогу позитивно вирішувати проблеми вчасного впровадження заходів, які призведуть до попередження таких ситуацій на вітчизняних газотранспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Працездатність газотранспортної системи України прямо залежить від надійності експлуатації високовартісних і складних технологічних систем лінійної частини магістральних газопроводів. Корозія, фізичне зношування, старіння металу внаслідок дії блукаючих струмів, статичних та динамічних навантажень, високі тиски, температури, кислотність ґрунтів – чинники зниження довговічності та надійності експлуатації газопроводів.

Якщо розглянути світовий досвід процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів (далі – ЛЧ МГ), зокрема на прикладі США, можна побачити протилежну картину щодо фінансового забезпечення процесу відтворення з боку держави порівняно з ГТС України. Як відомо, потреба у фінансових ресурсах, необхідних для відтворення саме лінійної частини, не задовольняється навіть на 40%, що не дає можливості провести на належному рівні ефективний процес відтворення. Таким чином, для покращення ситуації необхідно більше уваги з боку держави приділити питанню фінансування відтворення ГТС України.

Основними проблемами, що впливають на необхідність процесу відтворення лінійної частини магістральних газопроводів, виявленими в процесі дослідження, є такі:

- перевищення проектних навантажень у результаті деформування лінійної частини та пульсуючих тисків;
- дефекти втрати металу труби внаслідок корозійного пошкодження та ерозійного зношування;
- дефекти, допущені при проведенні будівельно-монтажних робіт, заводський брак труби (дефекти зварних з'єднань, неточність монтажу тощо);

– процес поступового зростання дефектів тіла труби із значною швидкістю.

Ці проблеми необхідно вирішувати комплексно із врахуванням техніко-економічної доцільності. Відновлення захисту трубопроводу шляхом заміни ізоляції при одночасній ліквідації негативних наслідків (дефектів) недостатнього протикорозійного захисту та ліквідація інших видів дефектів є основними напрямками підвищення надійності та безпечності газопостачання. Основним методом відтворення лінійної частини є її капітальний ремонт. Вибір оптимального методу ремонту за мінімумом затрат необхідно проводити на основі результатів розв'язання задач оптимізації витрат на проведення капітального ремонту.

Аварії та відмови на лінійній частині магістральних газопроводів призводять до значних втрат газу, витрат, пов'язаних із проведенням ліквідаційних та ремонтно-відновних робіт та недопоставок газу. Середньорічні втрати газу при аваріях становлять 240,1 млн. куб. м при загальному обсязі заміни труб у 5031 пог. м. Сумарний річний час простою газопроводів у ході ліквідації аварій становить 3554 години [1, с. 225].

Основною причиною виникнення аварій та відмов на магістральних газопроводах є корозія металу труби. В теперішній час впровадження протикорозійних заходів є ключовим щодо забезпечення надійності та довговічності експлуатації магістральних газопроводів.

Однією з основних характеристик, яка визначає стратегію фінансування ремонту ЛЧ МГ, є фінансові втрати від аварій. Передбачення величини втрат на ділянці газопроводу при виникненні аварій визначає пріоритет у фінансуванні ремонту ділянки.

Складність алгоритму оцінки втрат від аварій на ЛЧ МГ пов'язана перш за все з тим, що її величина залежить від багатьох чинників (діаметр газопроводу, його довжина, умови пролягання на місцевості, вік газопроводу тощо). Такі обставини спонукають розглядати втрати як випадкову величину.

Проблема аварійного відновлення супроводжується значним зростанням витрат на ремонти та обслуговування газопроводів, породжує необхідність пошуку та впровадження нерідко високовартісних заходів захисту та використання дефіцитних матеріалів. Однак слід зазначити, що впровадження цих засобів захисту вимагає додаткових капітальних та поточних вкладень. Проте, витрачаючи додаткові кошти на засоби та заходи протиаварійного захисту, скорочуються прямі витрати від таких явищ, як корозія і непрямі витрати, що значною мірою перевищують прямі [2].

У вартісному вираженні економічні втрати від відмов та аварій ($E_{вт}$) можна представити за допомогою таких складових, як: прямі витрати ($B_{пр}$), витрати на відновні заходи ($B_{пк}$) та непрямі витрати ($B_{нп}$):

$$E_{вт} = B_{пр} + B_{пк} + B_{нп} \quad (1)$$

До прямих витрат відносимо витрати на капітальні та поточні ремонти, пов'язані з ліквідацією причин аварій. До непрямих витрат відносять штрафи за недопоставлену про-

дукцію через простой при ремонтах, викликаних різноманітними причинами (зокрема корозією металу труби), фактичні втрати продукції та зниження її якості, втрати потужності робочих та силових машин, витрати на технологічне обслуговування, недоамортизацію.

Витрати на відновні заходи включають капітальні вкладення (початкові та додаткові) на впровадження протиаварійних методів захисту та експлуатаційні витрати, які забезпечують нормальне функціонування основних засобів захисту.

Необхідно оцінити в порівнянні витрати і результати, тобто необхідно обчислити фактичний економічний ефект від впровадження протиаварійних заходів. Річний економічний ефект (E_p) від впровадження подібних заходів розраховується як різниця втрат, які несло б підприємство не впроваджуючи їх ($B_{бз}$) та одноразових (B_o) і поточних витрат ($B_{п}$) на ці заходи:

$$E_p = B_{бз} - B_o - B_{п} \quad (2)$$

Отже, виходячи із вище викладеного можна зробити такі висновки:

- аварії на трубопроводах призводять до значних щорічних витрат матеріальних, фінансових та трудових ресурсів;
- розмір втрат значною мірою залежить від якості протикорозійних заходів, які використовуються, від методів і способів протикорозійного захисту, а також від дотримання вимог експлуатації засобів захисту.

Ці умови визначають рівень корозійної стійкості основних виробничих засобів та їх довговічності, і відповідно розмір витрат на боротьбу з корозійними явищами.

Усе це загалом визначає рівень надійності основних засобів, їхню довговічність, а відповідно і розмір витрат, пов'язаних з аваріями на ЛЧ. Кожна складова втрат знаходиться в прямій залежності із собівартістю транспортування газу та оберненій залежності з прибутком від реалізації, а також з національним доходом та валовим внутрішнім продуктом держави [3].

Відмови ЛЧ МГ приводять до серйозних ускладнень в роботі газотранспортної системи, зростають витрати матеріально-технічних ресурсів, погіршується стан навколишнього середовища, ускладнюються умови роботи та зростає небезпека для обслуговуючого персоналу.

Нами пропонується методика, яка дозволяє визначити фінансові втрати підприємства від аварій на лінійній частині МГ.

Величину фінансових втрат (Y) можна визначити за допомогою таких складових [4]:

- довжини замінені ділянки газопроводу, м;
- обсягу втраченого газу, млн. куб. м;
- обсягу недопоставленого газу, млн. куб. м;
- обсягу екологічних збитків, тис. грн.;

На цій основі інформаційно-статистична модель втрат буде визначатися чотирьохмірною лінійною функцією регресії:

$$Y = C_1 L + C_2 V + C_3 T + C_4 M, \quad (3)$$

де C_1, C_2, C_3, C_4 – фінансові коефіцієнти втрат;

C_1 – вартість заміни одиниці довжини газопроводу певного діаметру, грн./м;

C_2 – вартість одиниці втраченого газу, грн./1000 куб. м;

C_3 – величина недоотриманого доходу від транспортування втраченого газу, грн.

C_4 – вартість компенсації втрат від забруднення навколишнього середовища, грн/т.

L – довжина газопроводу певного діаметру, м;

V – обсяг втраченого газу, куб. м;

T – тариф за транспортування природного газу, грн.

M – обсяг забруднюючої речовини, т.

Складність розрахунку величини втрат Y на основі залежності (3) полягає в тому, що для різних газотранспортних підприємств мають місце різні фінансові коефіцієнти C_1, C_2, C_3, C_4 , які змінюються протягом років. Окрім того, натуральні складові величини фінансових втрат L, V та M залежать від діаметру аварійного газопроводу та виду (масштабу) аварії, а T – тарифу за транспортування природного газу. Тому для отримання кінцевої річної величини втрат необхідно визначити втрати Y на різних ділянках газопроводу з розрахунком відповідних складових, а результати сумують. Таким чином, величина річних втрат визначатиметься залежністю (4):

$$Y_c = \sum_{i=1}^n (C_{1i}L_i + C_{2i}V_i + C_{3i}T_i + C_{4i}M_i), \quad (4)$$

де n – кількість i -тих ділянок газопроводу;

$C_{1i}, C_{2i}, C_{3i}, C_{4i}$ – фінансові коефіцієнти, які визначаються для кожної аварійної ділянки (газотранспортного підприємства) для всіх діаметрів газопроводів.

Для того, щоб порівнювати величину втрат, а також складові втрат в натуральній формі необхідно всі дані приводити в розрахунку на одну аварію, а саме визначити питому частку кожної натуральної складової (в грошовому виразі) в загальній величині фінансових втрат для газопроводів різного діаметру.

Велике значення на величину втрат від аварій визначають фінансові коефіцієнти C_1, C_2, C_3 які також змінюються по роках. Найбільшу абсолютну величину мають фінансові коефіцієнти C_1 (вартість заміни одиниці довжини газопроводу).

Коефіцієнт C_4 залежить від обсягу втраченого газу [5], який, своєю чергою, є функцією часу, геометричних розмірів аварійної ділянки та виду забруднення повітряного басейну (горіння чи викид). Його значення розраховується за формулою

$$C_4 = H * K_n * K_m,$$

де H – проіндексований норматив збору (грн./т);

K_n – коефіцієнт, який встановлюється залежно від чистоти жителів населеного пункту;

K_m – коефіцієнт, який встановлюється залежно від народногосподарського значення населеного пункту.

У результаті розгерметизації МГ в атмосферу надходять такі забруднюючі речовини, як метан (CH_4), обсяг викидів розраховується за формулою [6]:

$$M(CH_4) = B * 0,7 * 10^{-3} (m), \quad (5)$$

де B – обсяг втраченого газу, куб. м;

$0,7$ – густина газу, кг/куб. м.

Якщо газ згорів, то виділяються діоксиди азоту (NO_x), оксид вуглецю (CO), неметанові леткі органічні сполуки (НМЛОС), обсяг яких розраховуються за формулою:

$$M = B * 0,7 * K_i * Q * 10^{-9} (m), \quad (6)$$

де B – об'єм втраченого газу, куб. м;

$0,7$ – густина газу, кг/куб. м;

K_i – показник емісії забруднюючої речовини, г/ГДж ($NO_x = 70g/ГДж, CO=90g/ГДж, НМЛОС=5,0g/ГДж$);

Q – нижча теплотворна здатність паливного газу за даними лабораторних досліджень або прийнята 47,850 МДж/кг

Дослідження фінансових коефіцієнтів показує, що зміни коефіцієнта C_1 значно збільшують втрати від аварії, а зміни інших коефіцієнтів практично не впливають на загальну величину фінансових втрат. У результаті цього можна сформулювати загальні вимоги до корпоративної системи управління безпекою газопроводів.

Висновки

Першочерговими змінами в діяльності підприємств галузі мають стати:

1. Розвиток процесу відновлення ЛЧ МГ на основі проведення якісного капітального та поточного ремонтного обслуговування газопроводів шляхом інтенсивного впровадження у відновний процес високоефективних технологій, новітніх методів та способів захисту газопроводів від корозії.

2. Підвищення надійності ЛЧ МГ, якого можна досягти на основі обов'язкового ефективного та інтелектовмотивованого процесу управління персоналом, пов'язаним із процесом відновлення ЛЧ МГ, що дозволить підвищити якість та ефективність відновних робіт.

Виявлені нами проблеми надійності газотранспортної системи України у сфері відновлення ЛЧ МГ та узагальнені на цій основі напрями їх вирішення мають підтвердити свою дієвість та результативність у практичному застосуванні на підприємстві.

Зменшення фінансування поточних і капітальних ремонтів ЛЧ МГ, відхилення від нормативних показників щодо діагностування технічного стану, невчасне проведення відновних робіт, низька їх якість призводить до аварій на ЛЧ МГ, які збільшують фінансові витрати підприємства.

Список використаних джерел

1. Обслуговування і ремонт газопроводів / [Грудз В.Я., Тимків Д.Ф., Михалків В.Б., Костів В.В.]. – Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2009. – 711 с.

2. Фролов К.Ю. Сучасні тенденції розвитку технологій антикорозійної ізоляції трубопроводів / К.Ю. Фролов, Р.Я. Фроїмсон, Є.В. Петрусенко // Газ і нафта. Енергетичний бюлетень. – 2004. – №10. – С. 28–31.

3. Федорович І.В. Ефективність використання модифікованого ізоляційного покриття для збільшення терміну служби трубопроводів / І.В. Федорович // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 10(89). – С. 97–100.

4. Федорович І.В. Пат. 82775 Україна, МПК Спосіб захисту підземних нафтогазопроводів від корозії / Крижанівський Є.І., Федорович Я.Т., Полутренко М.С., Гужов Ю.П., Федорович І.В.; заявник і патенто-власник Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу; заявл. 21.09.2006.; опубл. 25.03.2008, Бюл. №9.

5. Методика розрахунку показників емісії забруднюючих речовин від основного та допоміжного обладнання газотранспортної мережі

України (затверджено Міністерством охорони навколишнього середовища України від 02.02.2004).

6. Методика розрахунку розмірів відшкодування збитків, які заподіяні державі в результаті наднормативних викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря (затверджено Наказом Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 10.12.2008 №639).

УДК 111.65

С.А. СТАХУРСЬКА,
к.е.н., Національний університет харчових технологій

Методичні засади обґрунтування стратегічних підходів до змін бізнес-процесів

Запропоновано для здійснення змін використовувати запобіжну трансформацію бізнес-процесів. Вибір того чи іншого методу змін бізнес-процесів доцільно здійснювати за допомогою запропонованої стратегічної сітки змін процесу.

Ключові слова: зміни, бізнес-процеси, реінжиніринг, соціально-технічне конструювання, стратегічна сітка змін.

Предложено для осуществления изменений использовать предупредительную трансформацию бизнес-процессов. Выбор того или иного метода изменений бизнес-процессов целесообразно осуществлять с помощью предложенной стратегической сетки изменений процесса.

Ключевые слова: изменения, бизнес-процессы, реинжиниринг, социально-техническое конструирование, стратегическая сетка изменений.

It is proposed to use the preventive business-process' transformation for changes-making. The choice of one or another method of business-process' changing is advisable to make with the usage of the submitted strategic net of process's changes.

Keywords: changes, business-process, reengineering, socio-technical construction, strategic net of changes.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що чинники зовнішнього та внутрішнього середовища провокують зміни у відкритих соціально-економічних системах. Мінливість навколишнього середовища, зокрема споживчі виклики населення, а також нестабільність внутрішнього середовища (в тому числі невірноваженість самої виробничої системи), вимагають постійної адаптації бізнес-процесів з метою перешкоджання їх послабленню. Адаптивні відгуки можуть бути двох типів: пасивні та активні, які в залежності від ситуації доцільно комбінувати. Будь-яка підприємницька структу-

ра має бути адаптивною, здатною до змін і володіти методами прийняття обґрунтованих рішень щодо здійснення певних видів змін, зокрема таких, які випереджають ходу загального розвитку бізнесу. Тобто зміни у відкритих соціально-економічних системах обумовлюються не лише чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища, а й творчою активною ініціативою людей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень та публікацій [1–7] зміни процесів на підприємстві можуть відбуватися різними шляхами. Основні підходи до таких змін – це реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) та соціально-технічне конструювання (СТК). На практиці найчастіше використовують різні комбінації цих методів здійснення змін, які мають ряд переваг та недоліків. Окрім того, чітко не визначені підходи щодо доцільності використання тих чи інших методів змін процесів залежно від конкретної ситуації на підприємстві.

Мета статті. З викладеного вище виникає необхідність дослідити сутність та особливості існуючих методичних підходів до здійснення змін, а також розробити пропозиції щодо стратегічного підходу у використанні різних методів здійснення змін залежно від динаміки конкретних бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу. Основними підходами до здійснення змін процесу вважаються реінжиніринг бізнес-процесів та соціально-технічне конструювання. Також можливе комбінування цих підходів, яке, зокрема, отримало назву «методологія ПРОГРЕСУ». BPR є способом досягнення радикальних змін і ефективності, який базується на таких принципах: чітка орієнтація на бізнес-процеси, які приносять користь клієнту; радикальний перегляд процесів з нуля, що призводить до радикальних змін; видалення старих процесів; поява нових процесів, що приносять значне стратегічне покращання конкурентоспроможності; участь ІТ. Типовий BPR-підхід передбачає наступну послідовність дій: розроблен-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня бізнес-образу та цілей процесу; визначення процесу, який потребує змін; оцінювання існуючих процесів; конструювання і побудова прототипу нових процесів на базі ІТ [1, 3, 4, 6].

Оскільки успішних прикладів реінжинірингу не так багато (враховуючи його швидкість, ризикованість та складне сприйняття персоналом), досить часто використовується соціально-технічне конструювання, яке передбачає попереднє осмислення, планування і наростаючий характер змін. Цей підхід є більш поміркованим та «ніжним», оскільки багато уваги приділяється психологічним потребам робочої сили. На відміну від BPR даний підхід є еволюційним, а не революційним, оскільки його принципи пов'язані з досягненням рівноваги між стратегічним образом організації, технологією і завданнями (необхідними для виробництва товару або надання послуги), а також потребами персоналу. Хоча цей підхід є еволюційним і більш гуманістичним ніж реінжиніринг, він все одно передбачає руйнування всього старого і початок з нуля. Основними принципами СТК є такі: мінімальні уточнення, контроль за відхиленнями, багатопрофільність, суміжне управління, потік даних, побудова і людські цінності, нескінченність. Даний метод використовується за умови, якщо бізнес-структури влаштовує еволюційний підхід.

Послідовність здійснення соціально-технічного конструювання така:

- початкове дослідження (опис існуючих систем);
- визначення виробничого процесу (основні стадії діяльності організації);
- визначення розбіжностей (слабкі зв'язки в системі, які не дозволяють досягати бажаних стандартів);

- аналіз соціальних систем (управління розбіжностями, взаємовідносинами, психологічними потребами персоналу);
- дослідження бачення працівниками своїх ролей (відповідність ролей психологічним потребам працівників);
- визначення систем підтримки і постачання;
- визначення корпоративного середовища;
- розроблення пропозицій щодо змін.

На останньому етапі передбачається обговорення, а також зворотний зв'язок з усіма учасниками змін, аналіз відповідності змін покращанню виробничої і соціальної систем та врахування певного ступеню самоуправління виробничої команди [4, 7].

Наявність негативних проявів розглянутих вище методів здійснення змін призвела до використання комбінованого підходу для модернізації процесів, який має назву «методологія ПРОГРЕСУ». Цей підхід об'єднує принципи СТК та технологічну орієнтацію і акцент на ефективність реінжинірингу. Послідовність такого комбінованого підходу така:

- визначення процесу, який потребує змін;
- визначення завдань, цілей, критичних чинників успіху і головних проблем;
- опис середовища, в якому відбувається процес;
- опис поточних процесів (задачі, розбіжності, цінності, структура);
- визначення розбіжностей у системі;
- з'ясування і оцінка корисних видів діяльності;
- аналіз соціальної системи (необхідні відносини, знання ролей);
- аналіз задоволеності роботою;
- ймовірні нові розробки;

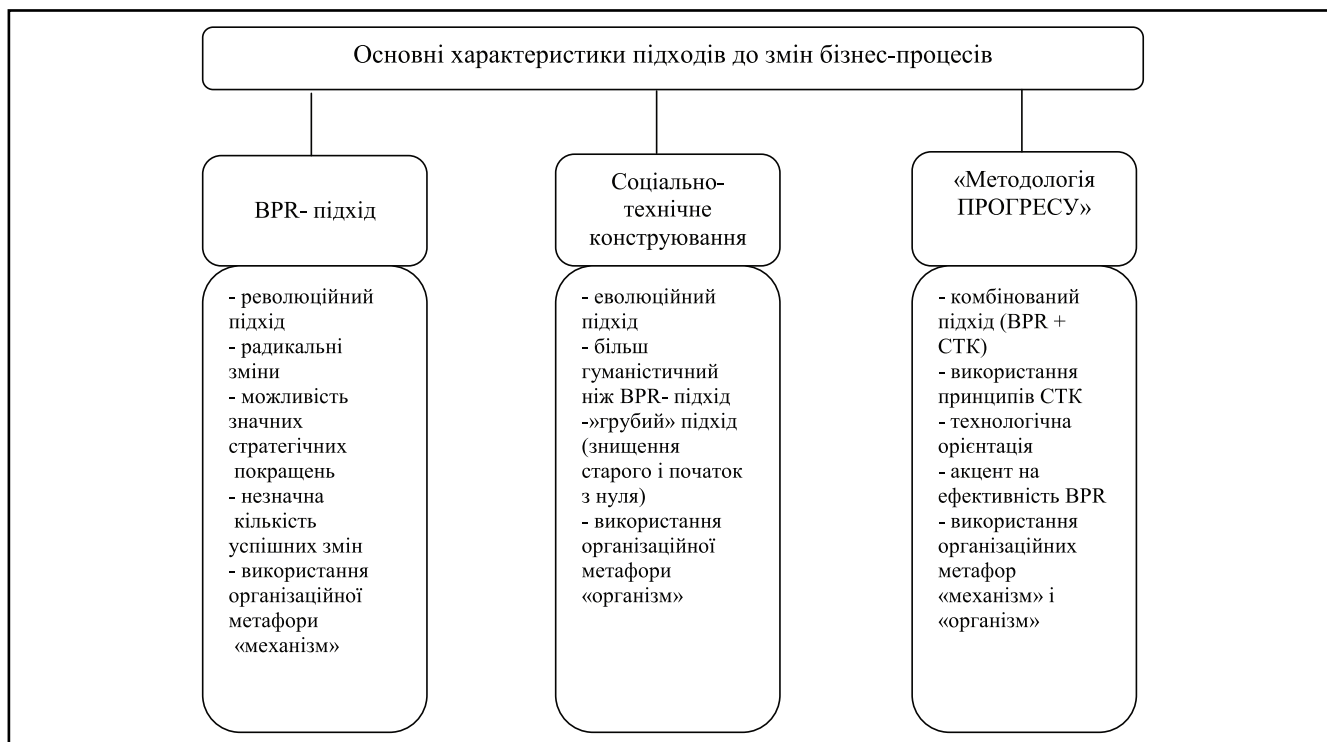


Рисунок 1. Порівняльні характеристики підходів до змін бізнес-процесів

Узагальнено автором за джерелами [4, 6, 7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- майбутня стратегія організації;
- пропозиції щодо змін (на основі перерахованої вище інформації після обговорення з колективом).

На підставі вище розглянутої сутності трьох підходів можна подати їхні узагальнюючі порівняльні характеристики (рис. 1).

Порівняння характеристик різних підходів вказує на те, що третій підхід «методологія ПРОГРЕСУ» намагається згадати недоліки інших підходів і відбувається це завдяки поєднанню позитивних моментів BPR і СТК.

Для того щоб визначитися щодо доцільності використання того чи іншого підходу до змін бізнес-процесів, необхідно уточнити саму сутність «бізнес-процесу», оскільки попередньо розглянуті характеристики різних методів вказують на дещо звужене бачення такої категорії як «бізнес-процес». Аналіз дефініцій та підходів до визначення сутності бізнес-процесів дозволяє виділити такі їх основні характеристики: цільова спрямованість, використання ресурсів, безперервність, взаємозалежність в межах одного підприємства, дискретність процесу, вимірюваність результатів, специфічність та унікальність. Слід виокремити і таку характеристику бізнес-процесів, як їх спрямованість на формування споживчої цінності (або доданої вартості), що є кінцевою метою здійснення бізнес-процесів. Дане положення засвідчує необхідність врахування споживчих викликів населення, тобто врахування мінливості навколишнього середовища, в той час як більшість дослідників бізнес-процесів зводять останні переважно до техніко-технологічної складової. Враховуючи ці положення, слід звернути увагу на доцільні підходи до управління бізнес-процесами, а саме: характерний для управління бізнес-процесами процесний підхід потрібно розширити до процесно-структурованого підходу. Його сутність полягає в поєднанні системного, ситуаційного і процесного підходів [5]. Це забезпечить комплексний підхід до врахування всієї сукупності чинників, що визначають спрямування бізнес-процесів, та дозволить здійснювати ефективний менеджмент на підприємстві. Отже, бачення бізнес-процесів з погляду їх ефективного управ-

ління передбачає виділення не лише їх технічної, а й менеджерсько-економічної складової. Формування бізнес-процесів має бути таким, щоб воно вирішувало і змінні потреби споживача, і потреби виробника: споживча цінність за меншу (відносно конкурентів) вартість або (та) з вищою якістю.

Необхідність врахування змін (продиктованих і зовнішнім і внутрішнім середовищем), а також раніше проаналізовані підходи до зміни бізнес-процесів, в яких наявні певні недоліки, вимагають певного методичного рішення, яке б дозволило знайти оптимальне поєднання очікуваних змін бізнес-процесів та певних методів здійснення цих змін. Очевидно, щоб забезпечити оптимальність здійснення змін, бажано було б їх передбачити. В даному напрямі доцільно використовувати напрацьовані в теорії підприємництва і бізнесу бачення щодо життєвого циклу підприємства та теорію фазових трансформацій бізнесу, які дозволять завчасно врахувати більшість необхідних змін. Зазначимо, що таке «запобіжне» врахування змін не завжди можливе, тому не відкидається і доцільність застосування вже існуючих методичних підходів. Акцент на «запобіжну трансформацію бізнес-процесів» (ЗТБП) робиться у зв'язку з основним недоліком здійснення змін – неприйняття змін та здійснення опору їм.

Сутність ЗТБП полягає в поступовому здійсненні змін, а саме у створенні нових бізнес-процесів, не відмовляючись повністю від вже існуючих. Йдеться про зародження і розвиток нових (у тому числі принципово нових) бізнес-процесів в існуючому бізнес-середовищі. Поступове сприйняття переваг нових процесів та адаптація до них працівників дозволить уникнути основних недоліків, які можуть спричинити опір змінам. А також завчасне, тобто запобіжне, впровадження нових бізнес-процесів на тлі ще ефективних існуючих процесів дозволить зменшити можливі фінансові збитки підприємств або й навіть уникнути їх.

Відправна точка ЗТБП – початок (зародження) нових бізнес-процесів у «старому» бізнес-середовищі. Додатковою перевагою є багатоваріативність бізнесу, що забезпечує його гнучкість. Переважаюча організаційна метафора –

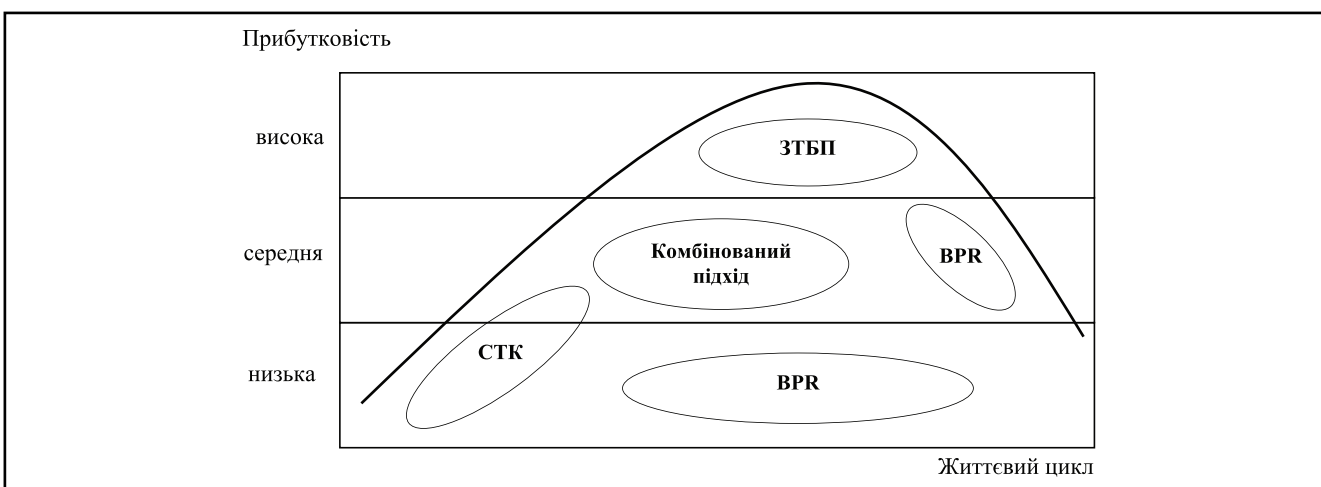


Рисунок 2. Стратегічна сітка змін процесу

Розроблено автором.

«організм», при цьому не відкидається використання (поєднання) всіх інших метафор.

Вибір тих чи інших методів змін бізнес-процесів пропонується здійснювати за допомогою нижче запропонованої стратегічної сітки змін процесу (рис. 2), при цьому не відкидається застосування раніше розглянутих методів.

BPR доцільно використовувати у випадку явних проблем: низька прибутковість (зниження прибутковості) або збитковість процесів. На стадіях життєвого циклу, які характеризуються зростанням, доцільно застосовувати СТК. На стадіях стабілізації зростання за умови високої прибутковості здійснюється ЗТБП, а у випадку середнього рівня прибутковості – комбінований підхід.

Висновки

Існуючі методичні підходи до зміни бізнес-процесів не забезпечують своєчасне і безпроблемне реагування підприємців. Деяко протилежні підходи, які пропонують BPR та СТК, а також їх недоліки намагаються узгодити з потребами змін бізнес-процесів в «методології ПРОГРЕСУ». Всі ці підходи не забезпечують своєчасних і ефективних змін.

Пропонується використовувати додатково запобіжну трансформацію бізнес-процесів (ЗТБП), сутність якої полягає в завчасному зародженні та формуванні нових бізнес-процесів в межах старого бізнес-середовища. Це дозволить зберегти багатоваріантність та гнучкість бізнесу, а також уникнути можливих фінансових втрат і інших проблем, які характерні для вищерозглянутих методів.

Методичним інструментом для використання того чи іншого методу змін процесів, який матиме стратегічне спрямування, може бути запропонована стратегічна сітка змін бізнес-процесів. Її врахування дозволяє обрати певний метод змін процесів в залежності від етапів життєвого циклу та рівня прибутковості підприємства. Об'єктом подальших досліджень може стати деталізація процесу здійснення ЗТБП.

Список використаних джерел

1. Абдикеев Н.М., Киселёв А.Д. Управление корпорации и реинжиниринг. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 382 с.
2. Елиферов Е.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. – М.: Инфра-М., 2005. – 319 с.
3. Железко Б.А., Ермакова Т.А., Володько Л.П. Реинжиниринг бизнес-процессов: учебное пособие. – Минск: Книжный дом: Мисанта, 2006 – 210 с.
4. Камерон Э., Грин М. Управление изменениями: Пер. з англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2006. – 360 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
6. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 288 с.
7. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. – СПб.: Азбука, БМикро, 2003. – 317 с.

УДК 338.47+656(075.8)

С.В. ТКАЧУК,
к.е.н., Національний університет харчових технологій

Методичні засади формування транспортної стратегії підприємства як важливий інструмент забезпечення товароруху від виробника до кінцевого споживача

У роботі запропоновані методичні засади формування транспортної стратегії для підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Визначені складові транспортної стратегії; проаналізовані фактори впливу на вибір виду транспорту та способу транспортування. Подано алгоритм формування транспортної стратегії.

Ключові слова: транспорт, транспортування, транспортна стратегія, інтермодальні перевезення, зовнішні перевізники, транспортно-експедиційні послуги.

В работе предложены методические основы формирования транспортной стратегии для предприятий –

субъектов внешнеэкономической деятельности. Определены составляющие транспортной стратегии; проанализированы факторы влияния на выбор вида транспорта и способа транспортировки. Приведен алгоритм формирования транспортной стратегии.

Ключевые слова: транспорт, транспортировка, транспортная стратегия, интермодальные перевозки, внешние перевозчики, транспортно-экспедиционные услуги.

The methodical basis of forming of transport strategy for enterprises-subjects of external economic activity is offered. The parts of transport strategy are defined; the fac-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

tors dealing with the choosing of the type of transport and method of transportation are analyzed. The algorithm of transport strategy forming is proposed.

Keywords: transport, transporting, transport strategy, intermodal transportation, external transport agencies, transporting–expedition services.

Постановка проблеми. Інтеграція підприємств у систему міжнародних економічних відносин є актуальною проблемою сьогодення. Все більше вітчизняних підприємств, зокрема і харчової промисловості, виходять за межі національного ринку та прагнуть завоювати нові, закордонні ринки збуту. Хоча зовнішньоекономічну діяльність можна здійснювати через систему міжнародного руху капіталу та інвестицій, однією з найбільш уживаних форм є участь в основному виді міжнародних економічних відносин: міжнародній торгівлі, а саме експорті товарів. Останнє потребує прийняття ряду непростих рішень у сфері транспортування, адже значна частка транспортних витрат збільшує накладні витрати, збільшує повну собівартість від зовнішньоекономічної діяльності та зменшує прибуток і ефективність такої діяльності. Крім того, від правильно прийнятих рішень щодо здійснення міжнародних перевезень залежить безпека транспортування, збереженість товару, своєчасність доставки до пункту призначення та відсутність спірних з юридичного погляду питань, пов'язаних із транспортуванням. Саме тому правильно сформована транспортна стратегія значною мірою визначає успіх зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень, публікацій та законодавчих актів [1–9] питання транспортного обслуговування зовніш-

ньоекономічної діяльності є актуальним для більшості підприємств, зокрема виробничих, хоча керівництво підприємств не завжди приділяє цьому належну увагу. Ряд авторів у своїх дослідженнях торкаються питань транспортної стратегії, тактики та операцій транспортування, взаємозв'язків характеристик товару, відстані перевезень та особливостей того чи іншого виду транспорту [1, 7–9]. Дані дослідження є досить важливими, і їхні результати можуть бути застосовані не лише транспортними, а й будь-якими, в тому числі виробничими, підприємствами, особливо якщо у своїй діяльності вони мають справу з міжнародними перевезеннями. Саме тому зазначені питання вимагають систематизації та узагальнення з метою конкретизації методичних засад формування транспортної стратегії, які могли б бути використані на практиці підприємствами – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Мета статті. З викладеного вище випливає потреба в систематизації та узагальненні існуючих підходів з питань транспортного забезпечення та визначенні методичних засад формування транспортної стратегії для підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності перед підприємством постає ряд непростих завдань, одним з яких є забезпечення руху товару від виробника до споживача. Зокрема, великої уваги заслуговує питання транспортування, адже від адекватності рішення щодо вибору транспортної стратегії багато в чому залежить успіх зовнішньоекономічної операції. Транспортна стратегія має бути спрямована на мінімізацію транспортних витрат у загальній собівартості продукції, забезпечення збереженості продукції, своєчасної доставки у пункт при-

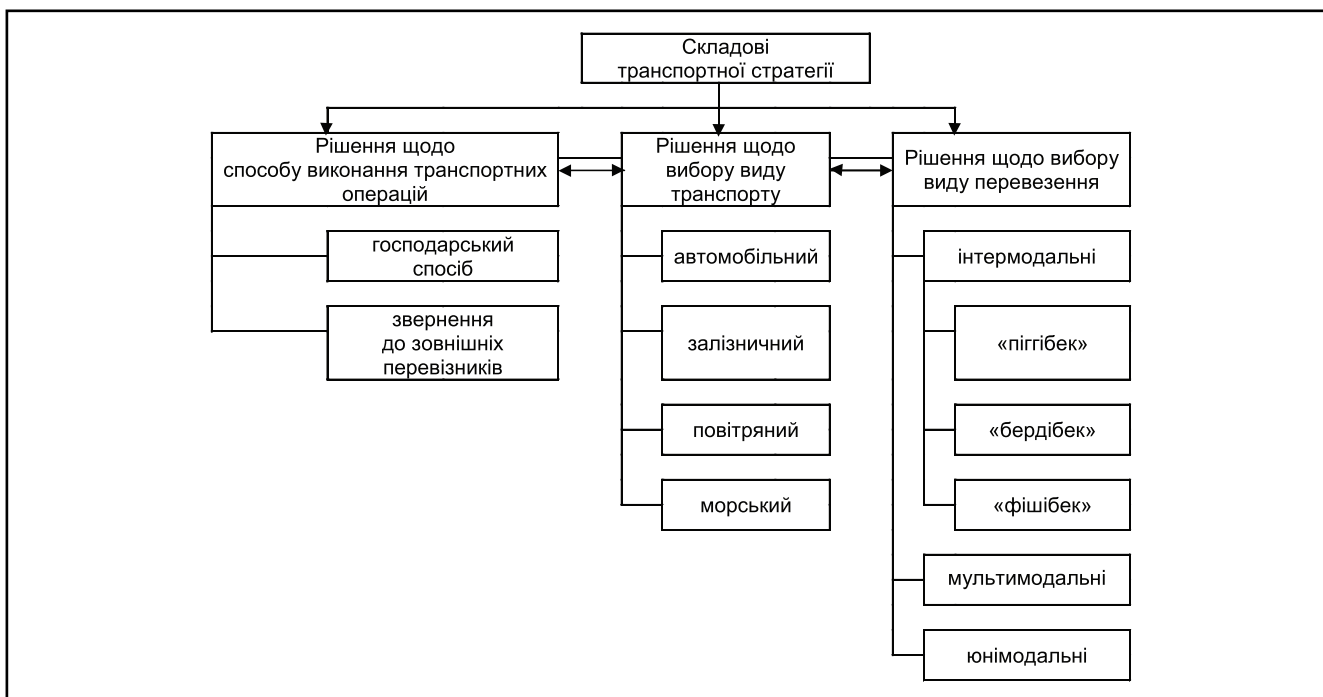


Рисунок 1. Складові транспортної стратегії підприємства

Складено автором за джерелами [1, 8, 9].

начення тощо. Згідно із Законом України «Про транспорт», транспорт є однією з найважливіших галузей суспільного виробництва і покликаний задовольняти потреби населення та суспільного виробництва в перевезеннях [6]. Транспортування є складовою частиною логістики, що включає в себе операції переміщення та зберігання сировини, запасів, незавершеного виробництва, кінцевої продукції з місця походження до місця споживання. Транспорт можна розглядати з погляду стратегії, тактики та операцій. Але перш ніж приймати рішення щодо тактики та операцій, підприємству, яке постійно займається зовнішньо-економічною діяльністю, доцільно розробити транспортну стратегію. Розроблення даної стратегії передбачає вирішення таких питань: прийняття рішення щодо користування послугами зовнішніх перевізників або створення власного парку транспортних засобів; прийняття рішення щодо вибору виду транспорту; прийняття рішення щодо вибору виду перевезень (рис. 1).

Прийняття рішення стосовно способу виконання транспортних операцій передбачає відповідь на запитання щодо доцільності створення власного парку транспортних засобів або звернення до зовнішніх перевізників. При цьому необхідно дослідити такі чинники:

- показники ефективності проекту зі створення парку транспортних засобів та співставлення витрат на створення даного парку із витратами, які матимуть місце у випадку звернення до зовнішніх перевізників;
- переваги, які матиме підприємство у випадку відмови від створення парку транспортних засобів та зосередженні на здійсненні основного виду діяльності;
- репутація зовнішніх перевізників, до яких підприємство має можливість звернутися;
- рівень готовності підприємства до створення власного парку транспортних засобів;
- характеристики продукції, що виготовляється підприємством, в тому числі на експорт;
- види транспортних засобів, якими доцільно здійснювати перевезення тощо.

На практиці підприємства іноді застосовують комбіновану стратегію щодо способу виконання транспортних операцій: крім створення власного парку транспортних засобів звертаються до послуг зовнішніх перевізників, особливо у випадку

міжнародних перевезень, де, окрім автомобільного транспорту, може застосовуватися морський та залізничний види транспорту. Втім створення власного парку транспортних засобів має як переваги, так і недоліки. До переваг, зокрема, можна віднести наступні: незалежність та гнучкість у використанні транспортних засобів; контроль над усіма транспортними операціями; можливість розміщення на транспортних засобах власної реклами тощо. Серед недоліків матимуть місце великі початкові витрати на придбання транспортних засобів, що призведе до збільшення собівартості продукції за рахунок амортизаційних відрахувань, значні супутні витрати на обслуговування транспортних засобів, витрати на оплату праці водіїв та іншого обслуговуючого персоналу, невиправдані витрати у випадку неповного завантаження транспортних засобів та зворотних порожніх пробігів, правова відповідальність за транспортні засоби та ін.

Дуже важливим кроком при розробленні транспортної стратегії є прийняття рішення щодо вибору виду транспорту, яким буде здійснюватися перевезення вантажів. зокрема, серед чинників, що впливають на вибір виду транспорту, можна виділити такі:

1) географічне положення країни–імпортера: так, для доставки товару до деяких країн єдиними видами транспорту можуть бути морський або повітряний, до інших країн доцільніше здійснювати перевезення автомобільним або залізничним транспортом;

2) характеристики товару, що експортується:

– вартість товару – відносно дешеві товари недоцільно перевозити повітряним транспортом, який є найдорожчим, оскільки значні транспортні витрати призведуть до явного збільшення собівартості та зниження прибутку у випадку незмінності ціни товару або зниження попиту у випадку підвищення ціни. Для транспортування таких товарів можна використовувати залізничний, який є значно дешевший, або морський транспорт, який на сьогодні вважається найбільш дешевим видом транспорту;

– термін придатності товару, швидкість його псування: наприклад, для товарів, що швидко псуються, може бути доцільним використання повітряного, найшвидшого, транспорту;

3) порівняльна характеристика видів транспорту (табл. 1).

Слід зазначити, що, окрім перерахованих видів транспорту, виділяють ще внутрішній водний та трубопровідний, однак во-

Таблиця 1. Порівняльна характеристика перевезень різними видами транспорту

Вид транспорту	Характеристика				
	вартість	мобільність	вантажопідйомність (водотоннажність)	швидкість	залежність від погодних умов
Автомобільний	Відносно висока	Середня	Нижча, ніж при повітряних перевезеннях	Середня	Середня
Повітряний	Найвища	Висока	Середня	Найвища	Найвища
Залізничний	Відносно низька, але вища, ніж при морських перевезеннях	Низька	Висока	Середня	Практично не залежить від погодних умов
Морський	Відносно низька	Висока	Найвища	Відносно низька	Висока

Складено автором за джерелами [8, 9]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ни не винесені в табл. 1 та на рис. 1, оскільки внутрішній водний транспорт більш притаманний для перевезень усередині країни, а при міжнародних перевезеннях може використовуватися лише частково, для доставки до пункту перевантаження або у випадку користування природними водними шляхами міжнародного сполучення (наприклад, Дунай). Використання трубопровідного транспорту має свою специфіку, що також має бути об'єктом окремого дослідження.

Важливим кроком при формуванні стратегії транспортування є прийняття рішення щодо виду перевезення. Загалом в ієрархічній структурі перевезень виділяють п'ять рівнів: інтермодальний, мультимодальний, юнімодальний, внутрішньообласні та міські перевезення, а також перевезення окремими підприємствами та транспортом нетранспортних організацій. Останні два рівні не виносились на рис. 1, оскільки стосуються виключно перевезень всередині країни, а не міжнародних перевезень. Коли йдеться про перевезення у зовнішньоекономічній діяльності, найбільшої актуальності набуває інтермодальний рівень. Під інтермодальними перевезеннями розуміють систему доставки вантажів у міжнародному сполученні кількома видами транспорту за єдиним перевізним документом і передачі вантажів у пунктах перевалки з одного виду транспорту на інший без участі вантажовласника в єдиній вантажній одиниці або транспортному засобі [8, 9]. Тобто коли йдеться про перевезення на інтермодальному рівні, при цьому розуміють міжнародні пере-

везення, де беруть участь принаймні дві країни. Даний рівень передбачає використання декількох видів транспорту та перевантаження вантажу з одного виду транспорту на інший в єдиній вантажній одиниці, наприклад контейнері або транспортному засобі, наприклад залізничному вагоні, що перевантажується на морський вид транспорту. При цьому можливі такі варіанти інтегрованих способів транспортування: «піггібек», «бердібек», «фішібек» (табл. 2).

Ще одним важливим чинником, який має бути врахований при розробленні транспортної стратегії підприємствами – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, є законодавче та нормативно-правове регулювання з питань міжнародних транспортних перевезень. Таке регулювання слід розглядати на трьох рівнях: одностороннє регулювання (національне законодавство), двостороннє регулювання (договори з питань транспортування, укладені між двома країнами) та багатостороннє регулювання (міжнародні транспортні конвенції). Специфіка правового регулювання міжнародних транспортних перевезень полягає в тому, що найважливіші умови здійснення міжнародних перевезень визначені в транспортних конвенціях (міжнародних угодах), норми яких є імперативними та відображаються у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або приєднання до них.

Підсумовуючи вищесказане, можна виділити фактори впливу на формування транспортної стратегії при здійсненні перевезень у зовнішньоекономічній діяльності (рис. 2).

Таблиця 2. Порівняльна характеристика інтермодальних перевезень різних видів

Вид перевезення	Сутність	Переваги	Недоліки	Рекомендації щодо використання
«Піггібек»	Поєднання залізничного (як правило плоскі залізничні платформи) та автомобільного (вантажні автомобілі) транспорту	Можливість оптимального поєднання швидкості, мобільності та зручності автомобільного транспорту і відносної дешевизни залізничного транспорту	Необхідність здійснення операцій перевантаження вантажів, оформлення додаткових супровідних документів, можливість неповного завантаження залізничних вагонів тощо	Доцільно застосовувати в тих випадках, коли частина шляху не забезпечена залізничним сполученням, а вантажопідйомність товару є значною, товар є відносно дешевим
«Бердібек»	Поєднання авіаційного та автомобільного транспорту	Мобільність та швидкість	Висока вартість, необхідність здійснення операцій перевантаження вантажів, оформлення додаткових супровідних документів	Доцільно застосовувати для дорогих товарів та (або) товарів, що мають малий термін придатності чи стратегічно важливих товарів (коштовності, живі квіти, медичні засоби та інші засоби допомоги, які необхідно доставити до місць стихійного лиха чи інших надзвичайних подій)
«Фішібек»	Поєднання морського та автомобільного або залізничного транспорту	Можливість поєднання мобільності та високої водотоннажності морського транспорту, незалежності від кліматичних умов залізничного транспорту та швидкості автомобільного транспорту	Низька швидкість морського транспорту поєднується із відносно високою вартістю транспорту автомобільного; можливе нераціональне поєднання великої водотоннажності морського транспорту із відносно низькою вантажопідйомністю автомобільного, виникає необхідність здійснення операцій перевантаження вантажів, оформлення додаткових супровідних документів	Доцільно застосовувати для відносно недорогих товарів із великим терміном придатності, які необхідно доставити у райони, частина шляху до яких є неможливою для подолання наземними видами транспорту

Складено автором за джерелами [1, 8, 9].

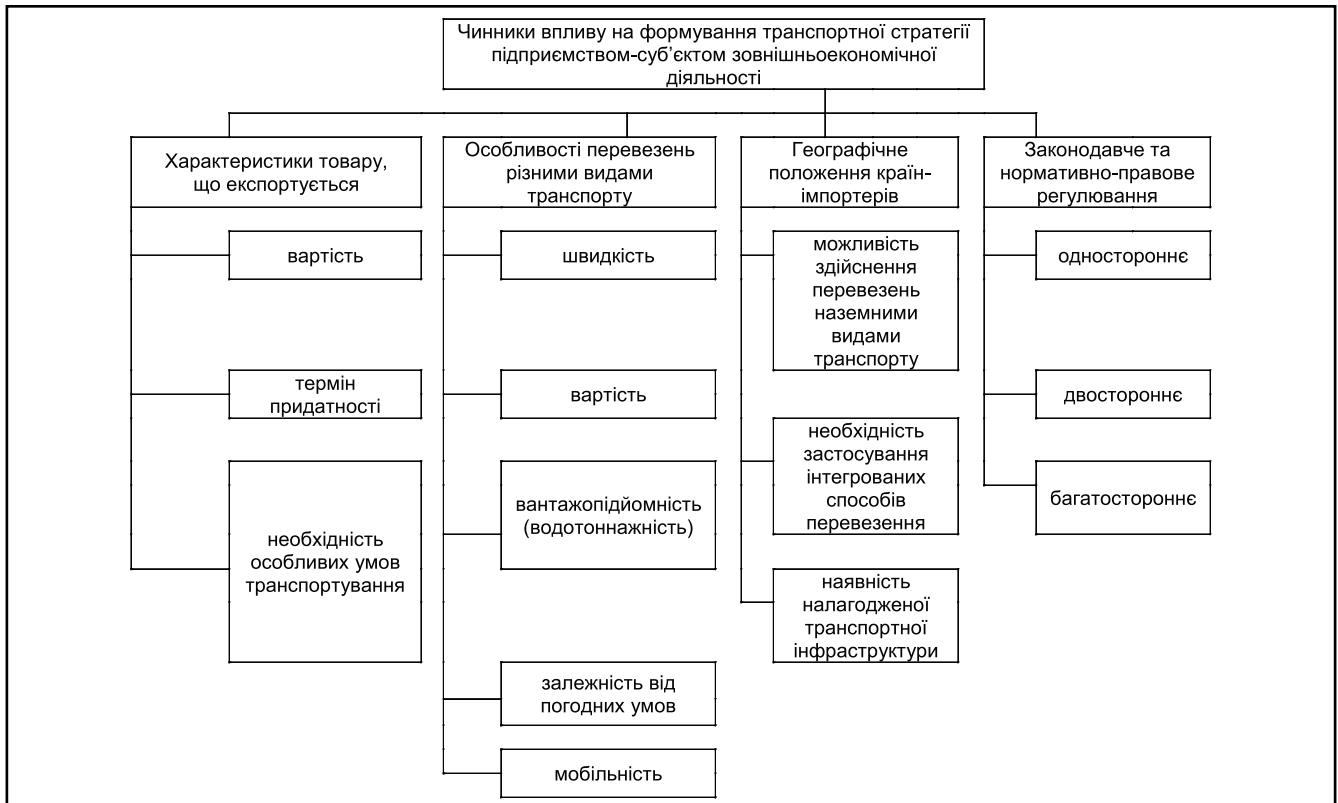


Рисунок 2. Чинники впливу на формування транспортної стратегії підприємством – суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності

Складено автором за джерелами [8, 9].

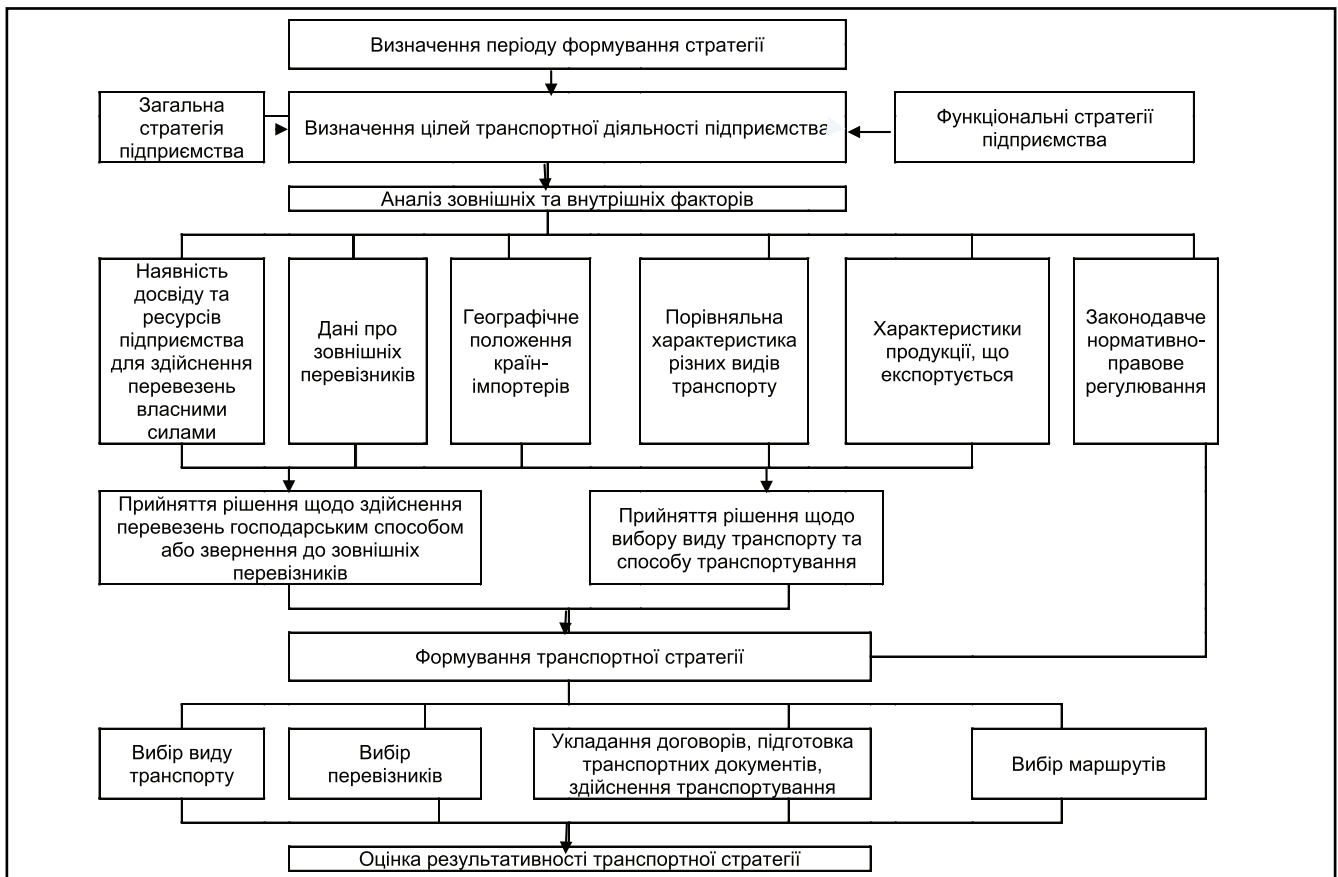


Рисунок 3. Алгоритм формування транспортної стратегії діяльності

Складено автором за джерелами [1, 8, 9].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Формування транспортної стратегії підприємством – суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності має здійснюватися за певним алгоритмом (рис. 3).

На першому етапі необхідно визначитись з періодом формування транспортної стратегії. Це, в свою чергу, впливає на інші її складові: якщо підприємство не передбачає постійно або довготривало здійснювати перевезення у зовнішньоекономічній діяльності або зовнішньоекономічну діяльність взагалі, або якщо дана діяльність буде зводиться, наприклад, до здійснення прямих іноземних інвестицій замість експорту, що дасть змогу зекономити на транспортних витратах, то в таких випадках підприємству не варто здійснювати транспортування господарським способом, оскільки витрати, пов'язані зі створенням та утриманням парку власних транспортних засобів не виправдають себе, не покриються та принесуть лише збитки.

Якщо транспортування у зовнішньоекономічній діяльності здійснюється нерегулярно або підприємство не передбачає їх здійснення у довгостроковій перспективі, краще господарський спосіб здійснення перевезень замінити на іншу можливість: звернення до послуг транспортних організацій. Від періоду формування транспортної стратегії залежить і наступний етап алгоритму: визначення цілей транспортної діяльності підприємства. Цілі, що ставить перед собою суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності на найближчі п'ять років, очевидно будуть відрізнятися від цілей, здійснення яких цей же суб'єкт плануватиме на перспективу 10–15 років. Окрім періоду формування стратегії на цілі транспортної діяльності підприємства впливають інші чинники, зокрема загальна та функціональні стратегії підприємства. Транспортна стратегія є лише однією із функціональних стратегій виробничого підприємства, наприклад підприємства певної галузі харчової промисловості. Серед інших функціональних стратегій можна виділити операційну (виробничу), фінансову, інвестиційну, інноваційну, маркетингову тощо. Всі функціональні стратегії взаємопов'язані одна з іншою та повинні забезпечувати виконання загальної стратегії підприємства. Так, фінансова стратегія забезпечує ресурсами інвестиційну та інноваційну стратегії, які, своєю чергою, забезпечують операційну стратегію, що є основною і відповідає за виробництво товарів. Маркетингова стратегія, по-перше, повинна бути направлена на забезпечення підприємства інформацією для прийняття рішень щодо операційної діяльності (що, як, коли, для кого виробляти), по-друге, на неї покладена функція просування товару до споживача через маркетингові інструменти (реклама, public relations, стимулювання збуту). Транспортна стратегія є не менш важливою, ніж перераховані функціональні стратегії. З одного боку, вона повинна забезпечити підприємство ресурсами для здійснення ним операційної (виробничої) діяльності (вчасна доставка сировини і матеріалів від постачальників), з іншого – забезпечити доставку готової продукції від підприємства до споживачів або до визначеного у транспортному договорі пункту призначення в залежності від умов поставки (INCOTERMS 2010). Транспортування займає важли-

ву роль у логістичному ланцюгу, тому так чи інакше будь-яке підприємство повинно розробити свою транспортну стратегію. Всі функціональні стратегії разом, у тому числі і транспортна, мають підпорядковуватись загальній стратегії підприємства та сприяти забезпеченню його кінцевої мети: отримання максимально можливих прибутків. Загальна та функціональні стратегії визначають цілі транспортної діяльності підприємства. Очевидно, що для виробничого підприємства транспортна діяльність не є основною: вона забезпечує доставку вхідних ресурсів та переміщення готової продукції у пункт призначення. Якщо підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність, його транспортна стратегія включатиме міжнародні перевезення. Однозначно, що головною метою транспортної стратегії буде доставка товарів до кінцевого пункту у найкоротший термін, з найменшими витратами та забезпеченням повної збереженості товарів. Після визначення цілей транспортної діяльності необхідно проаналізувати зовнішні та внутрішні чинники. Серед внутрішніх чинників можна виділити можливості самого підприємства щодо створення власного парку транспортних засобів та наявність у нього певного досвіду здійснення перевезень власними силами, наявність на підприємстві кваліфікованих спеціалістів із транспортних питань, консультантів з правильного оформлення необхідної перевізної документації. Ще одним внутрішнім чинником, який впливає на формування транспортної стратегії, є характеристики самого товару, що виробляється та пропонується на експорт (вартість, строк придатності, необхідність здійснення перевезень спеціальними транспортними засобами тощо). Від цих характеристик залежить прийняття рішення щодо вибору виду транспорту та способу транспортування. Серед зовнішніх чинників впливу на формування транспортної стратегії підприємства можна виділити наступні: географічне положення країн-експортерів, порівняльна характеристика різних видів транспорту, інформація про зовнішніх перевізників та законодавче нормативно-правове регулювання з питань транспортування та міжнародних перевезень. Останнє має неабияке значення та повинно враховуватись на всіх етапах: при прийнятті рішення стосовно створення власного парку транспортних засобів або звернення до послуг зовнішніх перевізників, при прийнятті рішень щодо вибору виду транспорту та способу транспортування, а також на етапі реалізації транспортної стратегії. Після того як усі рішення прийняті та формування стратегії завершено, підприємство переходить до реалізації транспортної стратегії, яка включає в себе вибір конкретних маршрутів перевезень, вибір перевізників, укладання договорів із перевізниками (у випадку попереднього прийняття рішення щодо звернення до їх послуг), із приймаючою стороною та із транспортно-експедиційною організацією, оформлення усієї необхідної документації (транспортна накладна в залежності від виду транспорту, рахунок-фактура (інвойс), вантажно-митна декларація, необхідні сертифікати тощо), безпосереднє здійснення транспортування та диспетчеризацію. Останнім етапом є оцінка ре-

зультативності транспортної стратегії, яка здійснюється після її реалізації та передбачає порівняння запланованих показників із фактичними (накладні витрати при експорті, в тому числі транспортні витрати, прибутки, ефективність експорту, виконання зобов'язань по договорах тощо).

Висновки

При формуванні транспортної стратегії підприємством—суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності мають бути досліджені та враховані всі фактори, що впливають на рішення з питань транспортування: загальна та функціональні стратегії підприємства, внутрішні можливості підприємства, характеристики товару, що підлягає транспортуванню, дані про зовнішніх перевізників, географічне положення країн—імпортерів, особливості перевезень різними видами транспорту та законодавче нормативно—правове регулювання з питань транспортних перевезень. Останнє має враховуватися на всіх етапах прийняття рішень: від формування — до реалізації транспортної стратегії та оцінки її результативності. Оцінка результативності транспортної стратегії є обов'язковим етапом формування стратегії, і у разі негативної оцінки потрібно повернутися на початкові етапи формування та переглянути методи чи результати досліджень. Очевидно, оцінка результативності повинна передбачає розрахунок певних показників ще на етапі формування стратегії та порівняння запланованих показників із фактичними. Визначення таких показників має стати об'єктом наступних досліджень.

Список використаних джерел

1. Дудар Т.Г., Волошин Р.В. Основи логістики. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 176 с.
2. Про автомобільний транспорт: Закон України від 05.04.2001 №2344—III // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — №22. — Ст. 105 [зі змінами і доповненнями].
3. Про залізничний транспорт: Закон України від 04.07.96 №273/96—ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — №40. — Ст. 40 [зі змінами і доповненнями].
4. Про приєднання України до Конвенції про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів: Закон України від 01.08.2006 №57—V // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — №39. — С. 341.
5. Про транзит вантажів: Закон України від 20.10.99 №1172—XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — №51. — Ст. 446 [зі змінами і доповненнями].
6. Про транспорт: Закон України від 10.11.94 №232/94—ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — №51. — Ст. 446 [зі змінами і доповненнями].
7. Системологія на транспорті: підручник: у 5 кн. / Заг. ред. М.Ф. Дмитраченка. — К.: Знання України. — Кн. III: Дослідження операцій у транспортних системах / Е.В. Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко, В.К. Доля [та ін.]. — 2009. — 375 с.
8. Смирнов І.Г., Косарева Т.В. Транспортна логістика: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 224 с.
9. Сокур І.М., Сокур Л.М., Герасимчук В.В. Транспортна логістика: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 222 с.

Г.М. ЗАПША,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу, Одеський державний аграрний університет

Проблеми екологізації аграрного виробництва в умовах трансформації відносин власності

У статті розглядаються проблеми екологізації аграрного виробництва. Доведено, що в процесі трансформації відносин власності в аграрній сфері не створено дієвих механізмів мотивації та контролю щодо дотримання суб'єктами господарювання екологічних норм. Досліджені екологічні аспекти використання сільськогосподарських земель в частині порушення структури посівних площ, незбалансованого внесення мінеральних та органічних добрив, рекультиваци порушених земель. Запропонована система соціально—економічних, політико—правових та управлінсько—організаційних заходів, спрямованих на підвищення екологічності аграрного виробництва.

Ключові слова: екологізація, аграрне виробництво, відносини власності, екологічні норми, сільськогосподарські землі.

В статье рассматриваются проблемы экологизации аграрного производства. Доказано, что в процессе трансформации отношений собственности в аграрной сфере не создано действенных механизмов мотивации и контроля соблюдения экологических норм. Исследованы экологические аспекты использования сельскохозяйственных земель, в частности: нарушения структуры посевных площадей, несбалансированное внесение минеральных и органических удобрений, рекультивация земель. Предложена система социально—экономических, политико—правовых и организационно—управленческих мероприятий, направленных на повышение экологичности аграрного производства.

Ключевые слова: экологизация, аграрное производство, отношения собственности, экологические нормы, сельскохозяйственные земли.

The paper considers the ecologization problem of the agricultural production. It's proven that during the process of property relations transformation in agriculture the effective mechanisms of motivation and control entities wasn't created to comply with environmental regulations. The environmental aspects of agricultural land are investigated particularly in violation of the crop pattern, unbalanced of mineral and organic fertilizers, reclamation of disturbed land. The system of socio-economic, political, legal, administrative and organizational measures that are directed to increase the environmental performance of agriculture is created.

Keywords: ecologization, farming, relationships property.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження науково-прикладних проблем екологізації аграрного виробництва в контексті розвитку відносин власності зумовлена необхідністю підтримувати набуту цивілізаційною еволюцією екологічну рівновагу природних екосистем, використання яких здійснюється аграрними товаровиробниками різних країн походження, форм власності та господарювання в умовах прискорення економічної глобалізації та посилення ринкової кон'юнктурної динаміки. При цьому забезпечення продовольчої безпеки населення країни та посилення конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на внутрішньому та світовому ринках повинно поєднуватися з нарощуванням потужностей аграрного природного потенціалу, збереженням родючості ґрунтів, ефективним використанням сонячної енергії та водних ресурсів, зменшенням забруднення атмосфери, зміцненням здоров'я жителів країни.

Розвиток аграрного виробництва в сучасних умовах супроводжується порушеннями екологічних норм і стандартів, що проявляється в надмірно інтенсивному використанні сільськогосподарських угідь, недотриманні раціональних співвідношень при внесенні мінеральних та органічних добрив, ігноруванні науково обґрунтованих рекомендацій щодо структури сівозмін. Вказані та інші порушення посилюють техногенне навантаження на довкілля, несуть загрозу продовольчо-екологічній безпеці та свідчать про відсутність дієвих механізмів підвищення екологічної культури виробництва в аграрному секторі економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науково-теоретичні та прикладні положення щодо екологізації продовольчого комплексу, формування державно-регуляторних механізмів екологічної політики в АПК, розробки еколого-економічних аспектів сучасної моделі продовольчої безпеки України в своїх наукових працях здійснюють О.О. Веклич [1], Л.В. Дейнеко [2], Н.В. Зіновчук [3], Л.Є. Купинець [4], С.К. Харичков [4], Є.В. Хлобистов [2] та інші вчені. Проте, формуючи ґрунтовну теоретико-методологічну базу стосовно загальних питань наукового забезпечення розв'язання екологічних проблем аграрного розвитку, праці названих та інших науковців не враховують сучасних особливостей даного процесу з позицій динаміки у вітчизняному селі відносин власності.

Тоді як на поточний період їх характер віддзеркалює стан екологізації аграрного виробництва та визначає основні напрями і тенденції його подальшого розвитку.

Мета статті полягає в формуванні науково-прикладного забезпечення гармонізації розвитку відносин власності та екологізації виробничо-господарської діяльності аграрного сектора для його високоефективного функціонування в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. В процесі ринкових трансформацій в сільському господарстві України відбувалися кардинальні зрушення в структурі власності. Особливістю сучасного етапу структурних перетворень є абсолютне домінуванням приватної форми власності на землю як визначального засобу виробництва в аграрній сфері. За офіційними даними 2012 року [5, с. 80], основними землевласниками та землекористувачами є аграрні підприємства та громадяни, частка яких у розподілі сільськогосподарських угідь становить 49,7 та 38,1% відповідно. При цьому серед аграрних підприємств беззаперечно перевагу мають недержавні, питома вага яких перевищує 47%, у той час як державні підприємства використовують лише 2,3% сільськогосподарських угідь. Таким чином, вирішення проблеми екологізації виробничо-господарської діяльності практично повністю визначається землевласниками, яким земля належить на правах приватної власності, а також землекористувачами, що виступають як орендарі земель сільськогосподарського призначення.

Про високий рівень інтенсивного використання сільськогосподарських угідь свідчить їхня розораність, що в середньому по країні становить 78,3%. При цьому найвищий рівень розораності земель мають недержавні підприємства – 94,3%, тоді як мінімальний рівень розораності демонструють землекористувачі громадяни – 73,6% [5, с. 79]. Якщо виходити з того, що середній рівень розораності у світі становить 54% [6, с. 31], очевидним є висновок про надзвичайно високий рівень інтенсивного сільськогосподарського обробітку земель в Україні.

Звертає на себе увагу факт максимальної сільськогосподарської освоєності земель недержавних підприємств та найвищий в них рівень розораності. Оскільки недержавні підприємства є землекористувачами і переважно орендарями земельних ділянок сільських мешканців, такий стан використання землі потребує обов'язкового корегування з позицій екологізації сільськогосподарського виробництва. Бо орендування землі, яка є власністю орендодавців, не охоплює тимчасових землекористувачів до належного екологічного догляду за основним засобом виробництва в сільському господарстві. Підтвердженням такого висновку слугує динаміка структури посівних площ основних сільськогосподарських культур, цифрові дані яких наведені в табл. 1.

Аналіз цифрових матеріалів офіційних статистичних даних [5, с. 82] показує, що протягом періоду дослідження уся площа посівів скоротилася на 4605 тис. га, або на 14,2%. При цьому, якщо з 1990 по 2005 рік мало місце неухильне змен-

Таблиця 1. Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур, %

Види культур	Роки							2012 до 1990 (+/-)
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	
Уся посівна площа	100	100	100	100	100	100	100	X
Зернові та зернобобові, культури	45,0	45,7	50,2	57,6	56,0	56,8	55,6	10,6
у тому числі: зернобобові	4,4	3,6	1,5	1,6	1,6	1,4	1,1	-3,3
з них: горох	4,0	3,2	1,1	1,3	1,1	1,0	0,8	-3,2
Технічні культури	11,6	12,1	15,4	20,2	27,1	26,9	28,2	16,6
у тому числі: соняшник	5,0	6,5	10,8	14,4	17,0	17,1	18,7	13,7
Картопля і овоче-баштанні культури	6,4	7,0	8,4	7,8	7,3	7,3	7,3	0,9
Кормові культури	37,0	35,2	26,0	14,4	9,6	9,0	8,9	-28,1

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [5, с. 82].

шення посівів, то з середини першого десятиріччя 21-го століття вектор тренду змінюється на протилежний: після періоду стабілізації площа усіх посівів зростає. Варто вказати на те, що це збільшення не компенсувало понесених загальних втрат посівних площ, залишаючи в цілому від'ємний тренд.

Виходячи з існуючого в країні високого рівня сільськогосподарської освоєності земель виведення із їх обороту частини посівних площ, що належать до категорії інтенсивного використання, з позицій екологізації виробничо-господарської діяльності в аграрному секторі слід оцінювати позитивно. Проте така оцінка не є однозначною в силу структурних зрушень, що мають місце в змінах структури посівних площ. Бо сівозмінні, що в минулому використовувалися аграрними підприємствами на засадах раціональних структур посівних площ, змінилися на користь домінування в них посівів сільськогосподарських культур, які забезпечують отримання доходів та гарантують прибутки.

Так, згідно з цифровими статистичними даними [5, с. 82] у 2012 році по відношенню до 1990 року при скороченні всієї посівної площі посіви зернових та зернобобових культур збільшилися на 866 тис. га, або на 5,9%. Питома вага зернового клину в загальній посівній площі протягом періоду дослідження зросла на 10,6 відсоткового пункту і звітного року становила 55,6%. Таке значення перевищує науково обґрунтовані норми та порушує нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах, що суперечить вимогам екологізації аграрної виробничо-господарської діяльності.

Варто наголосити, що посіви зернобобових культур скоротилися на 1106 тис. га, а гороху – на 1068 тис. га. Значне зменшення площі бобових культур також негативно впливає на екологізацію аграрного виробництва. Бо завдяки бобовим рослинам у ґрунті відбувається накопичення азоту, що підвищує природну родючість землі.

Не на користь екологізації у структурі посівних площ збільшується питома вага технічних культур, частка яких протягом періоду дослідження зросла на 16,6 відсоткового пункту і становила у звітному році 28,2%. Суттєвим було збільшення посівів соняшнику, приріст якого у 2012 році по відношенню до 1990 року становив 3558 тис. га, що майже утричі перевищувало значення базового року. Питома вага цієї культури в загальній посівній площі звітного року становила 18,7%, або зросла на 13,7 відсоткових пункти.

Оскільки соняшник належить до сільськогосподарських культур, рослини яких максимально виснажують ґрунт, їхнє нарощування у сівозмінах в абсолютних та відносних величинах негативно відбивається на екологічній ситуації в аграрному виробництві. При цьому однозначно порушуються положення постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах у різних природно-сільськогосподарських регіонах» (від 11.02.2010 №164), згідно з яким питома вага посівів соняшнику в загальній посівній площі не повинна перевищувати 15% [7].

До таких, що не відповідають вимогам екологізації виробничо-господарської діяльності аграрного сектору, слід віднести різке скорочення в абсолютних та відносних величинах посівних площ кормових культур. Згідно з цифровими статистичними даними [5, с. 82] за період дослідження посіви кормових культур скоротилися на 9524 тис. га, або у 4,8 раза, а їхня частка у структурі посівних зменшилася на 28,1 відсоткового пункту. Екологічні негаразди такого процесу витікають із того, що більшість кормових культур за своїми природними характеристиками поліпшують структуру ґрунту та підвищують його природну родючість. Їхнє використання в сівозмінах полегшує боротьбу зі шкідниками та збудниками хвороб сільськогосподарських рослин. Водночас, слугуючи тваринництву вагомою кормовою базою, кормові культури забезпечують внесення органічних добрив в землі сільськогосподарського призначення та сприяють підвищенню природної родючості ґрунтів. Тому з позицій екологізації виробничо-господарської діяльності аграрного сектору структурні зрушення, що відбуваються у структурі посівних площ протягом періоду дослідження, слід оцінювати негативно.

Ускладнює контроль з боку держави за дотриманням природоохоронних нормативів те, що володіння, користування та розпорядження земельними ресурсами здійснюється надзвичайно великим числом власників та користувачів різних форм господарювання. Згідно зі статистичними даними [5, с. 51] у 2012 році кількість діючих суб'єктів господарювання у сільському господарстві становила 55 866 одиниць. На абсолютну більшість сільськогосподарських підприємств (74,5%) припадало у середньому до 500 га сільськогосподарських угідь, загальна площа яких становила 2763,6 тис. га, або 12,6% відповідної площі усіх аграрних підприємств.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливою складовою екологізації виробничо-господарської діяльності аграрного сектору виступає збереження та примноження родючості землі. Ця властивість землі значною мірою залежить від наявності в ній органічних речовини – гумусу та доступних рослинам поживних елементів. Їхнє надходження забезпечується внесенням мінеральних та органічних добрив.

Динаміка внесення мінеральних та органічних добрив сільськогосподарськими підприємствами згідно зі статистичними даними [5, с. 109–110] представлена цифровими матеріалами в табл. 2.

Аналіз цифрових матеріалів показує, що у 2012 році по відношенню до 1990 року внесення мінеральних та органічних добрив скоротилося відповідно на 51,1 та 94,2%. При цьому, якщо від'ємний тренд внесення мінеральних добрив з 2000 року подолано і в останнє десятиріччя має місце процес поступового збільшення внесення мінеральних добрив в розрахунку на 1 га посіву, то для органічних добрив тенденція скорочення зберігається до 2010 року. Подібні тенденції з внесення добрив відбуваються в домогосподарствах населення [5, с. 194], з яких від загальної їхньої кількості використовує мінеральні добрива 56,7%, а органічні – 85,4%.

Стрімке скорочення обсягів внесення органічних добрив негативно впливає на екологізацію аграрного виробництва, бо при внесенні лише мінеральних добрив відбувається активізація мікроорганізмів, що руйнують гумус та гальмується діяльність мікроорганізмів, які продукують створення гумусу. В такому випадку питома вага гумусу в ґрунті скорочується, що призводить до зменшення його природної родючості. Збалансоване внесення органічних та мінеральних добрив зберігає гумус, а поживні речовини надходять з вологою до рослин та підвищують кількість та якість урожаю.

Наявність проблеми подолання незбалансованого внесення мінеральних та органічних добрив засвідчує досить швидке скорочення поголів'я великої рогатої худоби, свиней, кіз та овець. Згідно з даними статистики [5, с. 118] поголів'я тварин за період дослідження неухильно скорочується, а поголів'я птиці звітного року суттєво (на 32 033,6 тис. голів) поступається значенню відповідного показника за 1990 рік. Таким чином, у сільському господарстві руйнується основне джерело надходження органічних добрив, а відтак скорочується база екологізації виробничо-господарської діяльності.

Вихідною умовою протікання негативних процесів, що пов'язані з надходженням органічних добрив в рослинництво, постає збитковість виробництва тваринницької продукції. Так, згідно зі статистичними даними [5, с. 58] з 1995 по 2012 рік кожна гривня, що витрачалася на виробництво м'яса великої рогатої худоби, приносила збитки від 19,8 до 61,5 коп.; на виробництво м'яса овець та кіз – збитки від 29,5 до 59,4 коп.; на виробництво вовни – збитки від 61,3 до 88,8 коп. За винятком окремих років збитковим було вирощування на м'ясо свиней та птиці. Лише в останні п'ять років рентабельним було виробництво молока та яєць, тоді як у попередні роки отримання прибутків від цих тваринницьких галузей мало епізодичний характер.

Переважає збитковість виробництва продукції тваринництва свідчить про відсутність підстав для очікування на позитивні зрушення щодо внесення органічних добрив під посіви сільськогосподарських культур. Бо в умовах ринкової економіки відбувається відмова від збиткових виробств, якими здебільшого постають тваринницькі галузі. Тоді як останні є основними постачальниками органічних добрив, що підвищують природну родючість землі. Отже, протягом періоду дослідження відбувається руйнування як економічної, так і природної основи екологізації виробничо-господарської діяльності в сільському господарстві.

Системний характер утруднень з проведення природоохоронних заходів у сільському господарстві підтверджує динаміка рекультивациі порушених земель. Так, на кінець 2012 року площа порушених земель становила 144,5 тис. га, а відпрацьованих земель – 45,8 тис. га [5, с. 81]. Тоді як рекультивациа була проведена лише на 0,7 тис. га (табл. 3).

Якщо рекультивацию землі під рілля проводити за існуючими масштабами, то навіть без наступного збільшення площ порушених та відпрацьованих земель, на відновлення їх продуктивності та господарської цінності потрібно буде майже 476 років. Проте навіть такий історично тривалий термін повернення земель в сільськогосподарське використання не має перспективи. Бо за період дослідження приріст земельних площ, на яких повністю або частково завершено розробку родовищ корисних копалин, формування відвалів геологорозвідувальних, будівельних та інших робіт, що пов'язані з порушенням ґрунтового покриву та підлягають рекультивациі складає 3,0%. Ще вищий приріст (7,1%) має порушення землі при виконанні пошукових робіт, видобуванні та переро-

Таблиця 2. Внесено добрив під посіви сільськогосподарськими підприємствами на 1 га посівної площі

	Роки						2012 у % до 1990
	1990	2000	2005	2010	2011	2012	
Мінеральні добрива, кг поживної речовини							
Внесено під всі посіви	141	13	32	58	68	72	51,1
у тому числі: азотних	59	10	22	43	48	50	84,7
калійних	39	1	4	8	9	10	25,6
фосфорних	43	2	6	7	11	12	27,9
Органічні добрива, т							
Внесено під всі посіви	8,6	1,3	0,8	0,5	0,5	0,5	5,8

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [5, с. 109–110].

Таблиця 3. Порушення та рекультивация земель, тис. га

	Роки							2012 у % до 1990
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	
Порушено земель	17	3,5	1,9	2	1,2	1,2	1,2	7,1
Відпрацьовано земель	16,4	4,6	2,8	1,8	0,2	0,8	0,5	3,0
Рекультивовано земель	19,2	8,4	3,7	2,1	0,5	0,6	0,7	3,6
з них під ріллю	8,9	1,5	1,5	0,3	0,2	0,2	0,4	4,5

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [5, с. 81].

бленні корисних копалин, при будівництві підприємств та до-
ріг. Ці роботи викликають зміни ґрунтового покриву, гідроло-
гічного режиму, утворення техногенного рельєфу, внаслідок
чого земля втрачає свою початкову цінність та є джерелом
негативного впливу на природне довкілля. Таким чином, по-
несені втрати у відносних величинах перевищують приріст ре-
культивации земель (3,6%), у тому числі під ріллю (4,5%).

Масштаби порушених та відпрацьованих земель, а також
їхній приріст по відношенню до проведення рекультивации та
відновлення земель свідчать про відсутність як цілеспрямо-
ваності в діях державних структур та органів місцевого сам-
оврядування, так і механізмів соціально-економічного заох-
очення до екологізації виробничо-господарської діяльності
в аграрному секторі.

Висновки

Проведені дослідження показують, що вплив сукупності
вказаних та інших чинників на розвиток відносин власності
суттєво відбивається на екологізації виробничо-господар-
ської діяльності в аграрному секторі економіки. Для подо-
лання протидії аграрній екологізації, необхідно розробити та
здійснити систему соціально-економічних, політико-пра-
вових та управлінсько-організаційних заходів загальнодер-
жавного, регіонального та місцевого рівнів:

- переважне використання ринкових організаційно-еко-
номічних механізмів еколого-соціальної спрямованості;
- соціально-економічне заохочення екологізації вироб-
ничо-господарської діяльності аграрного сектора як влас-
ників землі, так і землекористувачів;
- створення сприятливих умов для проведення диверси-
фікації виробничо-господарської діяльності аграрного сек-
тора в напрямках, що передбачають природоохоронні форми
ведення бізнесу в сільській місцевості;
- стимулювання виробництва екологічно чистої продукції
для внутрішнього ринку;
- просування екологічно чистої продукції на світовий ринок;
- опрацювання маркетингового комплексу з товарної, ціно-
вої, дистрибутивної та комунікативної політики щодо екологіза-
ції виробничо-господарської діяльності аграрного сектору;

– забезпечення аграрної екологізації на базі цілеспрямо-
ваної державної регуляторної політики стосовно сталого
сільського розвитку;

– консолідування наукових та освітнянсько-просвітниць-
ких центрів, громадських рухів та сільських громад, органів
державної влади та місцевого самоврядування для прове-
дження аграрної екологізації на загальнодержавному, регіо-
нальному та місцевому рівнях;

– повномасштабне та різнобічне забезпечення державою
прав власності селян на землю в частині її володіння, кори-
стування та розпорядження, як безпосередньо вмотивова-
них в екологізації виробничо-господарської діяльності
сільського господарства.

Список використаних джерел

1. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в
Україні. – К.: [Український інститут досліджень навколишнього сере-
довища і ресурсів], 2003. – 88 с.
2. Дейнеко Л.В., Хлобистов Є.В. Екологічно чиста продукція у си-
стемі стратегічних орієнтирів сталого розвитку агропромислового
комплексу // Вісник Сумського національного аграрного універси-
тету. – 2005. – №3–4. – С. 84–86.
3. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект.
[монографія]. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННВК «АТБ»,
2007. – 394 с.
4. Купинец Л.Е., Харичков С.К. Проблемы производства экологически
чистой продукции в АПК: национальный и международный аспекты.
[монография]. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – 677 с.
5. Сільське господарство України. Статистичний збірник за 2012
рік / Державна служба статистики України; ред. Н.С. Власенко. – К.:
ТОВ «Август Трейд», 2013. – 402 с.
6. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна
переорієнтація: наук. доп. [О.М. Бородіна, В.М. Геець, А.О. Гуроров та
ін.]; за ред. В.М., Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України,
Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 56 с.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження нор-
мативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах у різних
природно-сільськогосподарських регіонах» від 11.02.2010 №164
[Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua>>

Аналіз фінансово-господарської діяльності міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни)

У статті проведено фінансово-економічний аналіз аеропорту «Київ» (Жуляни) на основі господарської діяльності протягом 2012 року. Зроблено порівняння аналогічних показників аеропорту з 2011 роком, відзначено відповідну тенденцію розвитку. Особлива увага акцентується на фінансово-економічних показниках в період проведення Євро-2012. Визначається стратегія розвитку міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни).

Ключові слова: фінансово-економічний аналіз, аеропорт, господарська діяльність, Євро-2012, фінансово-господарська діяльність.

В статье проведен финансово-экономический анализ аэропорта «Киев» (Жуляны) на основе хозяйственной деятельности в течение 2012 года. Сделано сравнение аналогичных показателей аэропорта с 2011 годом, отмечена соответствующая тенденция развития. Особое внимание акцентируется на финансово-экономических показателях в период проведения Евро-2012. Определяется стратегия развития международного аэропорта «Киев» (Жуляны).

Ключевые слова: финансово-экономический анализ, аэропорт, хозяйственная деятельность, Евро-2012, финансово-хозяйственная деятельность.

In the article the financial and economic analysis of the airport «Kyiv» (Juliani) based on economic activity during 2012. The comparison of airport performance similar to 2011, noted the relevant trends. Particular attention is paid to the financial and economic performance during the EURO 2012. Determine the strategy of object Kyiv (Juliani).

Постановка проблеми. Низький розвиток економіки країни спричиняє не прогресуюче середовище. Ряд політичних факторів, що мають прямий вплив на макроекономічний розвиток прямо впливають на діяльність аеропортів України. Хоча політика спрямована на ринкову форму економіки, в тому числі діяльності аеропортів, особливо в період Євро-2012, але насправді не зовсім так. Ряд перепон, які відбуваються на даний момент часу в Україні, не дає можливості сконцентрувати увагу на вирішенні фінансово-економічних проблем, адже виникають питання в інтересах великих бізнес-структур. Тому особливо актуальним є питання проведення аналізу діяльності даного суб'єкта економічної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питомий внесок у розробку фінансово-економічного аналізу суб'єкта економічної діяльності зробили вітчизняні та закордонні економісти, серед яких: М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт,

Д. Абель, Г. Гамель, П. Друкер, К. Ендрус, Р. Ешенбах, П. Зенге, Ф. Котлер, Р. Коуз, К. Крістенсон, К. Прахалад, Р. Солоу, Й. Шюмпертер, Ф. Хайек. та інші. До числа основних вчених, які займалися вивченням питання діяльності аеропортів, відносяться: П.Д. Дузь, В.С. Полікарпов, Д.А. Соболев, Ю.А. Ульянов, М.В. Ломоносов, Ю.Ф. Кулаєв, О.М. Ложачевська, Ю.А. Паламарчук, В.В. Мізюк тощо.

Мета статті. Оцінка фінансово-економічних результатів міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни) протягом Євро-2012. А також порівняння показників із попередніми роками.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни) займає свою ринкову нішу, має розвинуту інфраструктуру для обслуговування авіаційних перевезень пасажирів, вантажу та пошти, та здійснює свою діяльність для обслуговування чартерних рейсів туристичних груп, організації рейсів «ділової авіації» (бізнес-класу), а також регулярних рейсів [1].

Статутний капітал підприємства на 31.12.2012 становив 24 444 тис. грн. Середньооблікова чисельність штатних працівників підприємства станом на 31.12.2012 – 385 осіб. Середня заробітна плата за 12 місяців 2012 року становить 3229,37 грн.

Необоротні активи підприємства станом на 31.12.2012 становили 337 846 тис. грн., що складаються з:

- нематеріальних активів за залишковою вартістю в сумі 75 774 тис. грн.;
- незавершеного будівництва в сумі 32 162 тис. грн. (табл. 1);
- основних засобів за залишковою вартістю в сумі 229 910 тис. грн.

Протягом 2012 року було здійснено реконструкцію та введено в експлуатацію штучну злітно-посадкову смугу (ШЗПС) із руліжними доріжками, патрульною дорогою вздовж ШЗПС та місцями стоянок, світлосигнальну систему. Реконструкцію зазначених об'єктів було передбачено Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу.

Резерв сумнівних боргів станом на 31.12.2012 становить 3440 тис. грн., який було нараховано методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості тис. грн.

Статутний капітал підприємства на 31.12.2012 становить 24 444 тис. грн. 25 січня 2011 року КП МА «Київ» (Жуляни) отримало грошові кошти на поповнення статутного капіталу. Станом на 31.12.2011 не зареєстровані зміни до статутного фонду згідно з чинним законодавством Укра-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Незавершене будівництво, тис. грн.

Об'єкт незавершеного будівництва	На початок звітного періоду (2012 рік)	На кінець звітного періоду (2012 рік)
Капітальний ремонт штучної злітно-посадкової смуги, руліжних доріжок, місць стоянок повітряних суден та перону	142 487	153 457
Реконструкція світлосигнального обладнання	23 896	–
Реконструкція периметрової огорожі	4897	–
Реконструкція існуючого пасажирського терміналу	1800	1800
Реконструкція зовнішніх інженерних мереж	14 620	30 023
Реконструкція перону	–	324
Інші	14	15
Разом	187 714	32 162

Таблиця 2. Аналіз власного капіталу аеропорту «Київ» (Жуляни), тис. грн.

Власний капітал	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Статутний капітал	21 843	24 444
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал	121 803	121 803
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(21 320)	(12 057)
Неоплачений капітал	(2600)	–

їни, внаслідок чого у балансі кошти в сумі 2600 тис. грн. ві-
дображені як отриманий «неоплачений капітал». 24 січня | 2012 року статут КП МА «Київ» (Жуляни) та збільшення
розміру статутного фонду до 24 444 тис. грн. У звіті про

Таблиця 3. Поточна кредиторська заборгованість аеропорту «Київ» (Жуляни), тис. грн.

№ з/п	Показник	На початок звіт-ного періоду	На кінець звіт-ного періоду
1	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2506	1675
2	Кредиторська заборгованість за отриманими авансами	427	311
3	Кредиторська заборгованість по розрахункам з бюджетом	1419	1257
4	Кредиторська заборгованість зі страхування	184	345
5	Кредиторська заборгованість з оплати праці	393	590
6	Поточні зобов'язання перед бюджетом (20% прибутку згідно з рішенням КМР №821/3396 від 19.07.2005)	613	363
7	Інші поточні зобов'язання	3600	3552
	Всього	9142	8093

Таблиця 4. Фінансові результати аеропорту «Київ» (Жуляни), тис. грн.

Показники	12 місяців 2012	12 місяців 2011
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	40 395	49 735
Податок на додану вартість	-2 084	-2 933
Туристичний збір	–	-1
Інші вирахування з доходу	–	-3296
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	38 311	43 505
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-27 011	-28 023
Загально виробничі витрати	–	–
Валовий		
прибуток	11 300	15 482
збиток	–	–
Інші операційні доходи	22 012	23 623
Адміністративні витрати	-5 651	-10 339
Інші операційні витрати:	-15 225	-15 685
Інші фінансові доходи (проценти отримані)	66	210
Інші доходи (перевищення суборендної плати над орендними платежами)	4013	1 668
Фінансові витрати (проценти за користування кредитом)	-747	-2 566
Інші витрати	-346	–
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування		
прибуток	15 422	12 393
збиток	–	–
Податок на прибуток	-3839	-3768
Фінансовий результат від звичайної діяльності		
прибуток	11 583	8 625

Таблиця 5. Адміністративні витрати аеропорту «Київ» (Жуляни), тис. грн.

№ п/п	Показники	Значення
1	Адміністративні витрати, тис. грн.	5651,0
2	Матеріальні затрати:	65,3
3	ПММ	24,0
4	Поштові витрати	2,4
5	Канцелярські витрати	34,6
6	Інші матеріальні затрати	4,3
7	Витрати на оплату праці	1985,3
8	Відрахування на соціальні заходи	736,3
9	Амортизація	115,1
10	Інші операційні витрати:	2749,0
11	Навчання працівників	6,7
12	Заправка картриджів	3,5
13	Судові збори	6,6
14	Розміщення оголошення конкурсних торгів (оголошення)	12,1
15	Податок на землю	2150,2
16	Податок на воду	47,6
17	Податок екологічний	0,8
18	Затрати на зв'язок	165,6
19	Обробка телеграфних повідомлень	23,0

власний капітал відкориговано розмір статутного капіталу на 1 – різниця, яка виникла внаслідок заповнення сум фінансової звітності, а саме балансу підприємства, в тис. грн.

Станом на 31.12.2012 кредиторська заборгованість становила 18 406 тис. грн., що на 9264 тис. грн. більше, ніж на початок звітного періоду.

За 12 місяців 2012 року підприємство отримало 40 395 тис. грн. доходів, що на 9339,7 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період 2011 року (49 734,7 тис. грн.). Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства становив 38 311 тис. грн., що на 5193,7 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період 2011 року (43 504,7 тис. грн.). Інших операційних доходів за звітний період підприємство отримало 22 012 тис. грн., що на 1611,2 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період 2011 року (23 623,2 тис. грн.) [3].

У 2012 році собівартість реалізованої продукції становила 27 011 тис. грн., що на 1012 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період 2011 року (28 023 тис. грн.).

У звітному періоді адміністративні витрати становили 5 651 тис. грн., що на 4688,1 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період 2011 року (10 339,1 тис. грн.).

Зниження витрат відбулося в основному за рахунок зменшення інших витрат, до яких належить сума виплат земельного податку. У 2011 році пільга зі сплати земельного податку в розмірі 99,9% була застосована з липня місяця, і за рік було сплачено 6 563,1 тис. грн., а у 2012 році пільгу було надано з початку року і за рік було сплачено 2150,2 тис. грн.

Також у 2012 році відбулося зниження суми матеріальних витрат, зокрема витрат ПММ, що пов'язано зі зменшенням кількості автомобілів на утриманні адміністрації (Daewoo Leganza переданий в оренду до ТОВ «Мастер-Авіа») [4].

Крім цього, знизилася сума розрахунково-касового обслуговування, витрат на відрядження та послуг сторонніх організацій.

У звітному періоді інші операційні витрати становили 15 225 тис. грн., що на 459,7 тис. грн. менше, ніж за аналогічний період 2011 року (15 684,7 тис. грн.).

У результаті проведення реконструкції та введення в експлуатацію нових основних засобів та у порівнянні з 2011 роком збільшилася сума амортизації на 872,5 тис. грн., зросли витрати на оплату праці та нарахування на соціальні заходи (відповідно – на 1957,2 тис. грн. та на 687,3 тис. грн.). При цьому, зменшилися матеріальні витрати (на 1601,3 тис. грн.) та інші операційні витрати (на 2375,4 тис. грн.). За 2011 рік сума амортизації в розділі «Інші операційні витрати» становить 338,7 тис. грн., витрати на оплату праці – 1009,4 тис. грн., відрахування на соціальні заходи – 356,8 тис. грн., інші операційні витрати – 12240,4 тис. грн.

За підсумками 2012 року підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 11 583,1 тис. грн. Це на 2958,6 тис. грн. більше, ніж за аналогічний період 2011 року (8624,5 тис. грн.). Це обумовлено зменшенням витрат, зменшенням фінансових витрат (у 2011 році – 2566,3 тис. грн., а у 2012 році – 747 тис. грн.) та збільшенням інших доходів (у 2011 році – 1667,6 тис. грн., а у 2012 році – 4013 тис. грн.).

Аеропорт активно розвиває авіаційну діяльність, а саме: протягом 2012 року здійснював реконструкцію зовнішніх інженерних мереж, здійснює оновлення парку спецавтотранспорту. На сьогоднішній день введено у виробничу експлуатацію оновлену штучну злітно-посадкову смугу, нове світлосигнальне обладнання, закінчено капітальний ремонт перону, рулієвих доріг.

Гірше йдуть справи зі спеціальною аеродромною технікою. Велика частина машин та пристроїв, що працюють сьогодні в аеропорту, випущена ще за часів СРСР. Але активна заміна парку вітчизняних повітряних суден на літаки іноземного виробництва призвела до того, що аеропорт

виявилися не готовим до прийому західної техніки та потребує заходів щодо закупівлі спеціальної аеродромної техніки.

Вартість однієї спеціалізованої машини для очищення злітно-посадкових смуг становить близько 1 млн. євро. Вітчизняні виробники не пропонують подібну техніку. Тобто функціональні аналоги є, але по ефективності і продуктивності вони істотно відстають від західних зразків. Та ж очисна машина очищає смугу зі швидкістю до 60 км/год., у той час як вітчизняні – у чотири-п'ять разів повільніше [5].

Таким чином, на теперішній час підприємство не може здійснити за власний рахунок оновлення парку спецавтотранспорту у зв'язку з високим диференційованим нормативом відрахувань частки прибутку, який підлягає зарахуванню до бюджету міста Києва. Вирішення питання щодо зменшення диференційованого нормативу відрахувань надасть змогу вивільнити кошти для часткового оновлення парку спецавтотранспорту.

Аеропорт має великий потенціал у забезпеченні польотів авіації для обслуговування чартерних рейсів, рейсів бізнес-класу, регулярних рейсів тощо.

Успіх розвитку авіабізнесу базується на застосуванні висококонкурентних тарифів, які є ключовим джерелом до отримання аеропортом конкурентних переваг у майбутньому. Міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни) працює в системі регульованих тарифів і зборів. Так, у 2010 році аеропорт розробив систему заохочення авіаційних перевізників, а саме: диференційовані ставки аеропортових зборів, що стягуються з авіаперевізників при вильоті.

Висновки

Із проведеного дослідження можна побачити що міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни) прогресує та розвивається, але існує ряд проблем фінансово-економічного характеру. Зважаючи на те що аеропорт входить у підпорядкування Київської міської державної адміністрації, відповідно і фінансування теж здійснюється з державного бюджету міста Києва. Як відомо, ситуація по виділенню коштів не завжди є позитивною і це впливає в тому числі на функціонування аеропорту. Проте фінансово-економічні показники свідчать, що з кожним роком прибутковість та ефективність на даній стадії розвитку зростає.

Отже, стратегія розвитку аеропорту є вигідною та прибутковою, та не завжди фінансові результати залежать від самої діяльності аеропорту, адже існують державні установи, які теж мають значний вплив на аеропорт.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт International airport Kyiv [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.airport.kiev.ua/ru/>
2. Офіційний сайт Київська міська державна адміністрація [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/>
3. Офіційний сайт SMIDA [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/34046870>
4. Офіційний сайт B2B Today.com.ua [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://b2btoday.com.ua/id/3193258>
5. Офіційний сайт Pidruchniki.website [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/finansii/groshi_i_kredit_kolodizyevom

А.В. КРАВЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки, УДУФМТ

Оцінка ймовірності банкрутства підприємства

У статті розглянуто основні підходи до своєчасного виявлення фінансової неспроможності підприємства. Досліджено ймовірність банкрутства підприємства за допомогою моделей Альтмана, Таффлера та Спрінгейта.

Ключові слова: неплатоспроможність, криза, прогнозування, банкрутство, фінансова стійкість.

В статье рассмотрены основные подходы к своевременному выявлению финансовой несостоятельности предприятия. Исследована вероятность банкротства предприятия с помощью моделей Альтмана, Таффлера и Спрингейта.

Ключевые слова: неплатежеспособность, кризис, прогнозирование, банкротство, финансовая устойчивость.

This paper reviews the main approaches to the early detection of financial insolvency. Investigated the probability of bankruptcy using models Altman, Tafflera and Sprinheyta.

Keywords: insolvency crisis, forecasting, bankruptcy, financial stability.

Постановка проблеми. Наслідком незадовільного фінансового стану більшості українських підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості. Такий стан підприємства свідчить про погіршення всіх показників, що визначають його фінансову стійкість. З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, та розробки антикризових заходів на підприємствах доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування (СРПР). Система раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, які можуть насуватися на підприємство як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища.

Одним із головних завдань СРПР є виявлення загрози банкрутства, тобто прогнозування банкрутства. Основне значення прогнозування банкрутства полягає в своєчасній розробці заходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. Коло осіб (інституцій), для яких надзвичайно важливими є результати прогнозування банкрутства, доволі широке. Сюди можна віднести як менеджмент, власників підприємства, так і його клієнтів, кредиторів, постачальників засобів виробництва, конкурентів, фінансові органи. Існує думка, що прогнозування банкрутства (кризи) є не чим іншим, як оцінюванням кредитоспроможності підприємства. В такому разі основний зміст прогнозування – передбачення й оцінювання можливих негативних сценаріїв діяльності підприємства, які можуть призвести до його неплатоспроможності і втрати ліквідності, а отже до не повернення кредитів – збитків для кредиторів.

В економічній літературі можна знайти чимало моделей прогнозування банкрутства. Одним притаманний фундаментальний підхід, іншим – суто технічне вирішення проблеми прогнозування банкрутства.

Фундаментальний підхід заснований на тому, що аудитор збирає й аналізує всю інформацію про підприємство із внутрішніх та зовнішніх джерел. На підставі зовнішньої інформації оцінюється поточна і перспективна ситуація в галузі, до якої належить це підприємство, загальний розвиток кон'юнктури ринку. З врахуванням здобутих загальноекономічних даних, внутрішніх джерел інформації та фінансових планів досліджуваного підприємства прогноуються результати його господарської діяльності на певний період. Отже, фундаментальний підхід до оцінювання кредитоспроможності підприємства та прогнозування банкрутства зорієнтований на внутрішнє фінансове планування й бюджетування та на оцінку перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

На противагу цьому технічний підхід до прогнозування банкрутства ґрунтується на аналізі даних звітності минулих періодів – показників балансу та іншої фінансової звітності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблематики даної теми займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В.Д. Базилович, О.М. Бандурка, М.Д. Білик, І.А. Бланк, С.О. Булгакова, І.В. Головкин, В.Б. Захожай, К.В. Ізмайлова, О.М. Кравчук, В.П. Лещук, О.В. Павловська, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, Ю.С. Цал-Цалко, В.Г. Швець, А.Д. Шеремет, Н.М. Шморгун, Н.П. Шульга, Дж.К. Ван Хорн та інші.

Мета статті. Розглянути основні підходи до визначення неплатоспроможності підприємства та прогнозування його банкрутства, а також оцінити ймовірність банкрутства досліджуваного підприємства на основі моделей Альтмана, Таффлера та Спрінґейта.

Виклад основного матеріалу. Неплатоспроможність є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Проте через недосконале законодавство, брак належного теоретико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікова-

ного в цих питаннях фінансового менеджменту та інші суб'єктивні та об'єктивні причини багато із потенційно життєздатних підприємств стають потенційними банкрутами. Суттєвим є те, що з-поміж підприємств, справи про банкрутство яких розглядаються господарським судом, значний відсоток таких, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість.

З метою своєчасного виявлення фінансової неспроможності підприємства, а також запобігання оголошення підприємства банкрутом на підставі неплатоспроможності, доцільне дослідження фінансового стану для раннього виявлення ознак кризового розвитку, що спричинюють можливість банкрутства, та ведення раціонального антикризового управління підприємством, розробка заходів, необхідних для підтримання його успішного функціонування.

Зовнішнім проявом фінансової стійкості виступає платоспроможність підприємства, тобто здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконати свої платіжні зобов'язання, що впливають з торгових, кредитних і інших операцій платіжного характеру.

У підприємства, що має низький рівень фінансової стійкості, спостерігається спад ділової активності, рентабельності й віддачі наявних активів. Збитковість фінансово-господарської діяльності свідчить про те, що підприємство перебуває під загрозою банкрутства. Однак це не означає, що будь-яке збиткове підприємство негайно збанкрутує. Збитковість може бути тимчасовою, і не виключено, що керівництво й менеджери підприємства знайдуть ефективні рішення і виведуть підприємство з фінансової кризи. Проте і наявність високої фінансової стійкості не гарантує захист від банкрутства.

Поточна неплатоспроможність може характеризувати фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент через випадковий збіг обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатні для погашення поточного боргу. Економічним показником ознак поточної неплатоспроможності ($H_{\text{пот}}$) за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємстві коштів, їхніх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань, що визначається за формулою:

$$H_{\text{пот}} = \Phi 1 \text{ р.040} + \text{р.045} + \text{р.220} + \text{р.240} - \text{р.620} / (1)$$

Від'ємний результат алгебричної суми зазначених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності [4].

Фінансовий стан підприємства, в якого на початку й наприкінці звітного періоду спостерігаються ознаки поточної неплатоспроможності, відповідає законодавчому визначенню боржника, який неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого терміну їх сплати.

Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, наявні, якщо

на початку і наприкінці звітної періоду, мають місце ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття наприкінці звітної періоду менше нормативного значення.

Одним із найважливіших інструментів системи раннього попередження банкрутства підприємств та методом його прогнозування є дискримінантний аналіз. Зміст дискримінантного аналізу полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будується функція та обчислюється інтегральний показник, на підставі якого з достатньою ймовірністю можна прогнозувати банкрутство суб'єкта господарювання.

Дискримінантний аналіз базується на емпіричному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, певна частка з яких стали банкрутами, а решта – успішно функціонують й надалі. При цьому добирається сукупність показників – коефіцієнтів, для кожного з яких визначається питома вага в так званій дискримінантній функції. Вагомість, як і граничне значення розглянутих коефіцієнтів, може коригуватися. Вона залежить від галузі, до якої належить підприємство, загальної політико-економічної ситуації в країні, рівня інфляції та інших факторів. Значення інтегрального показника дає підстави для висновку про належність об'єкта аналізу до підприємств-банкрутів чи підприємств, які успішно господарюють.

Попередником дискримінантного аналізу є тест на банкрутство Тамарі. В основу тесту Тамарі покладено шість показників: коефіцієнт забезпеченості власним капіталом, прибутковість капіталу; абсолютна ліквідність; коефіцієнт співвідношення вартості товарної продукції до запасів готової продукції на складі; коефіцієнт оборотності основного капіталу; коефіцієнт, що відбиває залежність обороту від реалізації та дебіторської заборгованості [1, 2].

Існує багато підходів до прогнозування фінансової неспроможності суб'єктів господарювання. Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності є, по суті, методикою прогнозування банкрутства. У зарубіжній практиці поширення набули дві моделі – Альтмана, Таффлера та Спрінгейта, названі на честь їх авторів.

Однак в українській практиці ступінь розвитку фондового ринку, податкове законодавство, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку та інші зовнішні фактори, на жаль, обмежують можливості застосування західних моделей передбачення ймовірності банкрутства. В умовах України рентабельність окремого підприємства значною мірою піддається небезпеці зовнішніх коливань. Незважаючи на недоліки, ці моделі мають високу ймовірність оцінювання, досить дієві на практиці і їх можна використовувати для підтвердження результатів як окремо, так і в сукупності.

Найпоширенішою в світовій практиці є модель Альтмана. Досвід використання цієї моделі в ряді країн показав, що спрогнозувати ймовірність банкрутства за її допомогою за один рік можна з точністю 95%. За проведеним адаптивним аналізом можна стверджувати, що українським підприємствам для аналізу фінансового стану та прогнозування банкрутства найбільш доцільно використовувати модель Таф-

флера. Показники за цією моделлю мають більш стабільний та плавний характер, а порогове число не завищене для нашої кон'юнктури ринку. Також добрі результати отримано за моделлю Спрінгейта, що свідчить про можливість її використання для аналізу вітчизняних підприємств. У Моделі Спрінгейта було досягнуто 92,5% точності пророкування неплатоспроможності на рік уперед, проте із часом цей показник зменшується.

Модель Альтмана (модифікований варіант формули) для компаній, акції яких не котируються на біржі:

$$Z_A = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (2)$$

де X_1 – (обігові активи – поточні зобов'язання) / баланс;
 X_2 – чистий прибуток / загальна вартість активів;
 X_3 – прибуток до виплат / загальна вартість активів;
 X_4 – балансова вартість власного капіталу / зобов'язання.
 X_5 – виручка / загальна вартість активів.

Якщо $Z_A > 1,23$, то ризик банкрутства мінімальний, в іншому випадку підприємству з великою ймовірністю загрожує банкрутство [1, 3].

Прогнозна модель Таффлера є чотирифакторною:

$$Z_T = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4 \quad (3)$$

де X_1 – прибуток до виплат / поточні зобов'язання;
 X_2 – поточні активи / зобов'язання;
 X_3 – поточні зобов'язання / загальна вартість активів;
 X_4 – інтервал кредитування ($X_4 = 1$) [1, 3].

Якщо $Z_T > 0,3$, то у фірми хороші довгострокові перспективи.

Модель Спрінгейта:

$$Z_C = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4. \quad (4)$$

де X_1 – оборотні активи / загальна вартість активів;
 X_2 – прибуток до виплат / загальна вартість активів;
 X_3 – прибуток до виплат / поточні зобов'язання;
 X_4 – виручка / загальна вартість активів.

Якщо $Z_C < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом [1, 3].

Щоб своєчасно виявити тенденції формування незадовільної структури балансу в прибуткового суб'єкта підприємницької діяльності та вжити застережних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, у сучасній практиці використовують коефіцієнт Бівера (K_B), рекомендоване значення якого за міжнародними стандартами перебуває в інтервалі 0,17–0,4 [2, 3].

Коефіцієнт Бівера (K_B) розраховується за формулою:

$$K_B = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні витрати}}. \quad (5)$$

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого часу (2–3 років) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що свідчить про небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва. Така тенденція в кінцевому підсумку призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг і його коефіцієнт забезпечення власними коштами стає менший ніж 0,1.

Аналіз ймовірності банкрутства ПАТ «Білкозин»

Прогноз на модель	Граничне значення індексу ймовірності банкрутства Z	Обчислене значення індексу Z			Ймовірність банкрутства
		рік			
		2010	2011	2012	
Альтмана	1,23	2,57	1,93	1,38	Мінімальна
Таффлера	0,3	0,52	0,35	0,40	Мінімальна
Спрінгейта	0,862	0,893	0,536	0,951	Мінімальна

При проведенні аналізу ймовірності фінансових передумов банкрутства доцільно проводити аналіз можливості відновлення платоспроможності. Для цього в тих випадках, коли підприємство має незадовільну структуру балансу, обчислюють коефіцієнт відновлення платоспроможності як відношення розрахункового коефіцієнта покриття (поточної ліквідності) до його нормативу. Розрахунковий коефіцієнт покриття визначається як сума його фактичного значення на кінець звітної періоду і зміни значення цього коефіцієнта між закінченням і початком звітної періоду в перерахунку на період відновлення платоспроможності, установлений рівним шести місяцям:

$$K_{\text{відн}} = \frac{K_n^1 + \frac{6}{\Pi} (K_n^1 - K_n^0)}{K_n^{\text{нор}}}, \quad (6)$$

де K_n – фактичне значення коефіцієнта покриття відповідно на кінець та початок звітної періоду; $K_n^{\text{нор}}$ – нормативне значення коефіцієнта покриття ($K_n^{\text{нор}} = 2$); Π – звітний період (12 міс.) [4].

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, який приймає значення більше ніж 1, свідчить про наявність реальної можливості в підприємства відновити свою платоспроможність, який набуває значення менше ніж 1, свідчить про те, що в підприємства в найближчі шість місяців немає реальної можливості відновити платоспроможність.

Проведемо аналіз ймовірності банкрутства та можливості відновлення платоспроможності досліджуваного підприємства ПАТ «Білкозин» за допомогою вищезазначених методів. Результати обчислення індексу ймовірності банкрутства Z (за форм. 2, 3, 4) оформимо у вигляді таблиці.

Поточна неплатоспроможність (за форм. 1) на початок 2012 року становила –744,9 тис. грн., а на кінець 2012 року – уже –32712 тис. грн. Від’ємний результат свідчить про наявність поточної неплатоспроможності підприємства.

Коефіцієнт Бівера (КБ) по роках становить (за форм. 5):

$$K_B^{2010} = 0,15 \quad K_B^{2011} = 0,02 \quad K_B^{2012} = 0,07.$$

Коефіцієнт відновлення платоспроможності (за форм. 6) у звітному 2012 році становить 1,835.

$$K_{\text{відн}}^{2012} = \frac{2,17 + \frac{6}{12} (2,17 - 1,42)}{2} = 1,835$$

Висновки

Отже, за результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки: спостерігаються ознаки поточної неплатоспроможності, однак рівня критичною не досягають коефіцієнт (покриття наприкінці звітної періоду в межах нормативного значення); ймовірність банкрутства підприємства у звітному році знизилася і є мінімальною, хоча у 2011 році індекс Z досягав свого критичного значення і підприємство сягало межі потенційного банкрутства, але ситуація покращилася насамперед завдяки зростанню чистого прибутку. При цьому підприємство має незадовільну структуру балансу, що свідчить про небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, це підтверджується коефіцієнтом Бівера, який протягом трьох років нижчий 0,2. Але, незважаючи на поточну неплатоспроможність, коефіцієнт відновлення платоспроможності у звітному році на рівні 1,8 і коефіцієнт покриття на кінець року 2,17 свідчать про наявність реальної можливості підприємства відновити свою платоспроможність.

Список використаних джерел

1. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб’єктів господарювання. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 554 с.
2. Фінансова діяльність суб’єкта господарювання: навч.-метод. Посіб. для самост. вивч. дисц. / [О.О. Терещенко, Я.І. Невмержицький, А.П. Куліш та ін.]; за заг. ред. О.О. Терещенка. – К.: КНЕУ, 2006. – 312 с.
3. Кравчук О.М., Лещук В.П. Фінансова діяльність суб’єкта господарювання. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 502 с.
4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / Підручник. – К.: КНЕУ, 2009. – 368 с.

Проблеми та шляхи удосконалення обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах

У статті розглянуто особливості застосування методів обліку виробничих запасів та визначені шляхи удосконалення їх бухгалтерського обліку, що дає економію часу на виконання окремих операцій та прискорює отримання інформації, допомагає у створенні належної системи управління витратами тощо.

Ключові слова: виробничі запаси, оцінка, собівартість, методи обліку, відхилення.

В статье рассмотрены особенности применения методов учета производственных запасов и определены пути совершенствования их бухгалтерского учета, что дает экономию времени на выполнение отдельных операций и ускоряет получение информации, помогает в создании надлежащей системы управления затратами и т.д.

Ключевые слова: производственные запасы, оценка, себестоимость, методы учета, отклонения.

Article is about features apply methods of accounting of inventory and identified ways to improve their accounting saves time to perform certain operations and accelerate information helps in establishing a proper system of cost management and more.

Keywords: inventory, assessment, cost, accounting methods, the deviation.

Постановка проблеми. Перехід економіки України на ринкові засади вимагає значної перебудови бухгалтерського обліку, приведення його у відповідність до міжнародних стандартів, формування економічної інформації згідно до вимог потрібних для управління суб'єктами економіки.

У сільськогосподарських підприємствах для обліку окремих видів запасів застосовують різні методи обліку, правильне їх застосування дає можливість зменшити час на опрацювання бухгалтерських документів, допомагає у створенні належної системи управління витратами тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми удосконалення обліку запасів висвітлювалося у роботах провідних вчених розвинених країн: А. Апчерча, Р.С. Каплана, С.А. Діпіази (мол.), К. Друрі, Б. Нидлза, Ч.Т. Хонгрена, Р. Ентоні А. Яругової; російських вчених: М.Х. Жебрака, М.І. Кутера, В.Ф. Палія, В.К. Радостовца, В.Я. Соколова; українських вчених: М.Г. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, З.В. Гуцайлюка, М.Я. Дем'яненка, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, Н.М. Малюги, Л.В. Нападівської, П.П. Німчинова, О.М. Петрука, М.С. Пушкаря, П.Т. Саблука, В.В. Сопко, Л.К. Сука, В.Г. Швеця, О.В. Шевчука, М.Г. Чумаченка.

Мета статті – розглянути особливості застосування методів обліку виробничих запасів та визначити шляхи удосконалення їх бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Особливість сучасного стану обліку запасів на підприємствах України полягає в тому, що в П(С)БО 9 і Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 №2, наведено лише загальні положення щодо оцінки цих об'єктів, їх обліку на складі та в бухгалтерії і недостатньо приділено уваги особливостям методики обліку окремих видів запасів (у рекомендаціях подано лише відмінності щодо обліку тари).

Вивчення досвіду ведення бухгалтерського обліку засвідчило істотні відмінності, щодо виконання цих робіт на сільськогосподарських підприємствах України. Це залежить від функціонування господарського механізму, технологічних та організаційних особливостей виробничих процесів, номенклатури запасів, побудови складського господарства, порядку відпуску цінностей, кваліфікації облікової служби та матеріально відповідальних осіб тощо.

Діючий порядок обліку запасів передбачає ведення складського обліку, його на більшості сільськогосподарських підприємств веде завідувач складом або інша особа, уповноважена власником чи менеджером, з якою укладається угода про повну матеріальну відповідальність.

Разом із первинними документами Звіт про рух матеріалів здають у встановлений строк у бухгалтерію, де перевіряють правильність його складання та такують одержані та витрачені запаси. При цьому решту запасів на початок місяця оцінюють за цінами, які були в попередньому звіті (сальдовій відомості), а цінності, що надійшли, – за первісною або справедливою вартістю.

У малих підприємствах, які використовують для обліку витрат лише рахунки класу 8, до первісної вартості придбаних запасів не включають вартість транспортних і вантажно-розвантажувальних робіт, виконаних власними силами.

Оцінка витрачених цінностей у видатковій частині матеріального звіту здійснюється за допомогою методів:

- ідентифікованої собівартості, наприклад, якщо на підприємство надходили три партії одного виду запасів за різними цінами, а витрачені були лише запаси другої партії, то потрібно списати матеріали за цінами другої партії;

- середньозваженої собівартості, коли витрачені цінності списують за середньою вартістю запасів, яка розраховується за даними про їх наявність на початок та одержаних протягом звітного періоду.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Близькою до середньозваженої собівартості є оцінка використаних запасів за постійними обліковими цінами з уособленим обліком відхилень від них, тобто облік придбаних запасів ведуть за цінами постачальника з уособленим обліком транспортно-заготівельних витрат на окремому аналітичному рахунку або субрахунку. При цьому таксування прибуткової і видаткової частини звіту здійснюють за названою методикою, а в кінці звітної періоду відхилення від постійних облікових цін (цін постачальника), що нагромаджені на окремому рахунку (субрахунку), списують на ті рахунки, куди були списані запаси, у встановленому відсотку;

- собівартості перших за часом надходження запасів (ФФО);
- готової сільськогосподарської продукції та додаткових

біологічних активів власного виробництва за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, або за нормативними витратами (плановою собівартістю).

Розглянуті вище положення щодо обліку більшості видів виробничих запасів є загальними для підприємств різних галузей народного господарства. Однак у сільськогосподарських підприємствах України спостерігаються істотні особливості, які стосуються не тільки документального оформлення надходження і реалізації та інших випадків вибуття запасів, а передусім методики ведення аналітичного обліку в бухгалтерії підприємств.

У практичній діяльності сільськогосподарських підприємств використовуються такі найбільш поширені варіанти ведення аналітичного обліку, номенклатурний (книжним) (в сучасних умовах його передбачено використовувати у бюджетних установах). Цей метод обліку запасів передбачає, що в бухгалтерії підприємства відкривають картки (книжки) аналітичного обліку, а рахунки ведуть за видами матеріальних цінностей. Записи роблять на підставі матеріальних звітів або первинних документів. Практикуючі бухгалтери визнали, що номенклатурний (книжний) метод дуже трудомісткий, адже при цьому в бухгалтерії дублюються дані складського обліку. Разом із цим одержують інформацію, яка відсутня при всіх інших методах, а саме – дані про наявність цінностей певного виду в цілому по підприємству, що досягалося за допомогою форми книги з обліку продукції і матеріалів, де узагальнювалися дані про наявність і рух цінностей в цілому по підприємству (за кількістю і вартістю), а в окремих колонках деталізувалися дані по кожній матеріально відповідальній особі (за кількістю).

Сальдовий метод має таку істотну перевагу порівняно з номенклатурним це менші витрати часу облікового персоналу з урахуванням нормативу часу на виконання окремих операцій, інші [354, с. 136–144] – на підставі хронометражу особистого часу, витраченого на виконання роботи, або шляхом підрахунку кількості знаків у записях при різних методах.

Однак при цьому не приймаються до уваги інші фактори, зокрема, строки завершення облікових робіт і можливості прискорення надання керівному персоналу даних, необхідних для прийняття управлінських рішень, тобто для порівняння

ефективності передових форм і методів обліку поряд з економією часу на ведення обліку додатково слід враховувати оперативність завершення обробки облікової інформації.

Сумарний метод обліку передбачає фіксацію руху запасів лише за вартістю. Він пропонується до впровадження методичними рекомендаціями Міністерства фінансів України від 10.01.2007 №2, зокрема для обліку товарів.

Безкнижний метод обліку. Суть цього методу полягає в тому, що сальдова відомість не застосовується взагалі, а весь облік цінностей зосереджується у звіті про рух матеріальних цінностей, особливість заповнення якого передбачає фіксування даних про наявність і рух усіх цінностей, що знаходяться в підзвіті конкретної особи [1, с. 150].

Ефективність цього методу досягається при обліку тих видів запасів, значна частина яких перебуває у русі, зокрема паливо-мастильних матеріалів. Його перевага полягає ще й у тому, що звіт наочно відображає рух цінностей, включаючи ті об'єкти, по яких не було руху у звітному періоді. З метою посилення контрольних функцій обліку, а також для належного оформлення його наслідків при безкнижному методі доцільно матеріальні звіти конкретної відповідальної особи підшивати в окремі папки та зберігати окремо від первинних документів.

Слід зазначити, що такий метод обліку запасів дає змогу спростити роботу бухгалтерії шляхом передачі облікових функцій матеріально відповідальним особам.

Як відомо, чинною практикою і рекомендаціями з обліку матеріалів передбачається, що матеріали, які надійшли від постачальника, доставляються на склад покупця експедитором або іншою уповноваженою особою. Завідувач складу після доставки звіряє фактично одержану кількість і якість цінностей з даними супровідних документів і безпосередньо на них робить запис про одержання запасів.

При цьому оформляючи приймальну накладну, перший примірник якої залишається на складі, а другий – у той самий день експедитор передає в бухгалтерію разом із документами постачальника як звіт про використання довіреності.

Бухгалтер матеріального відділу на підставі одержаних документів постачальника та матеріального звіту за попередній місяць починає складати звіт шляхом занесення даних у програму комп'ютера. В кінці місяця цей роздрукований примірник звіту передається завідувачу складу для перевірки правильності записів про надходження цінностей у картці (книзі) складського обліку та відображення даних про вибуття цінностей.

Звичайно, це спрощує роботу завідувача складу та бухгалтерії, бо, з одного боку, за допомогою програмного забезпечення в одному обліковому процесі відобразатимуться операції з обліку заборгованості перед постачальником і оприбуткування цінностей складом, а з іншого – фіксація операцій із надходження цінностей відображаються не в кінці місяця, а в той самий чи на другий день після здійснення операції. Крім того, полегшується заповнення звіту завідувачем складу та подальша перевірка його складання.

У цих сільськогосподарських підприємствах найбільші складності пов'язані з обліком таких оборотних активів, як біологічні активи. У багатьох країнах світу використовується методика ведення обліку «затрати–випуск», яка поширюється на малі підприємства, в тому числі і в Україні, що регламентовано П(С)БО 25. При застосуванні цієї методики не передбачено обчислювати собівартість продукції, прибуток розраховується порівнянням виручки від реалізації продукції з понесеними витратами за елементами, скоригованими на різницю перехідних залишків незавершеного виробництва та готової продукції на початок і кінець року. Ці залишки оцінюються за «справедливою вартістю» або чистою вартістю реалізації зменшеною на суму витрат на місці продажу.

Перевірка на практиці наслідків впровадження П(С)БО 30 засвідчила, що при цьому виникає ряд питань, які потребують належного вивчення, а саме:

- наскільки при цьому витримані теоретичні положення;
- які є можливості застосування П(С)БО 30 у підприємствах України;
- чи відповідає методика визначення фінансових результатів міжнародним стандартам;
- які наслідки впровадження П(С)БО 30 на всю систему обліку в сільськогосподарських підприємствах України.

Для з'ясування місця П(С)БО 30 «Біологічні активи» в системі бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств України слід вияснити можливості узгодження цього стандарту із системою управлінського обліку, насамперед із Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькуляції собівартості сільськогосподарської продукції, які затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132, а також зі звітністю, що подається органам статистики.

Складності, що виникають при цьому, стосуються дуже багатьох теоретичних і практичних положень. При побудові інформаційного забезпечення на макрорівні найбільш важливими слід визнати такі:

- з початку обчислення собівартості продукції у всіх сільськогосподарських підприємствах змінюється методика розрахунку прибутку, адже його розраховують по валовій продукції; це призводить до неспівставності наслідків діяльності аграрної сфери з іншими галузями національної економіки. При цьому змінюється система оціночних показників діяльності сільськогосподарських підприємств;
- справедлива вартість для оцінки продукції при первісному визнанні в умовах України має обмежене розповсюдження через нерозвинену систему ринкових відносин, наприклад, у сучасних умовах заготівельні організації купують лише певні види рослинницької продукції (пшениця, ячмінь, кукурудза) та молоко і м'ясо у живій вазі;
- зміна методики оцінки продукції при первісному визнанні зумовить подальше зниження рентабельності тварин-

ницької продукції через підвищення вартості кормів і невправильну оцінку молодняка, що призведе до спаду виробництва продукції цієї галузі;

– доцільно запровадити порядок регулювання взаємовідносин між виробниками і покупцями сільськогосподарської продукції шляхом застосування форвардних і ф'ючерсних контрактів, що б заздалегідь визначати ціни на продукцію.

Попередньо слід розглянути можливості узгодження П(С)БО 30 із системою управлінського обліку, що почала формуватися у сільськогосподарських підприємствах.

Висновки

У сільськогосподарських підприємствах для обліку окремих видів запасів слід застосовувати безкнижний метод обліку, при якому в матеріальному звіті складу відображають дані про рух всіх видів цінностей, а не лише тих, по яких відбувався рух. При цьому сальдову відомість складати не обов'язково, що спрощує роботу бухгалтерії.

Приймаючи до уваги складності, пов'язані із використанням справедливої вартості при оцінці сільськогосподарської продукції при первісному визнанні та при складанні періодичної та річної звітності, обмеженість застосування у підприємствах України системи обліку «затрати–випуск» та неординарність отриманих при цьому даних про наслідки діяльності сільськогосподарських підприємств, неспівставність результатів їх діяльності з підприємствами інших галузей народного господарства, закріплення застосування первісної вартості при оцінці активів та методу нарахування при обліку доходів, як це передбачено діючим законодавством, необхідність створення належної системи управління витратами тощо, вважаємо, що дія П(С)БО 30 має розповсюджуватися лише на фермерські господарства України, які складають звітність за формами малих підприємств.

Список використаних джерел

1. Шваб В.М. Облік матеріальних цінностей в сільськогосподарських підприємствах / В.М. Шваб, І.І. Кононенко. – К.: «Урожай», 1973. – С. 162.
2. Моссаковский В.Б. Облік біологічних активів / В.Б. Моссаковский, Т.В. Кононенко, С. Кучеркова // Бухгалтерський облік і аудит, 2006, №7.
3. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою вартістю) затверджені методологічною радою з питань обліку і фінансів агропромислового виробництва Мінагрополітики України, протокол №1 від 10.01.2008.
4. Мизиковский И.Е. Концепция справедливой стоимости / И.Е. Мизиковский, М.Н. Чинченко // Международный бухгалтерский учет, 2006, №11.
5. Кропивко М.Ф. Інформація в управлінні агропромисловим виробництвом / М.Ф. Кропивко. – К.: ІАЕ УААН, 1997. – 252 с.

Особливості ефективного управління діяльністю державних машинобудівних підприємств

У статті досліджено особливості ефективного управління діяльністю державних машинобудівних підприємств. Здійснено визначення понять «ефективність управління» та «якість управління» та удосконалено загальні концептуальні положення ефективного управління діяльністю державних підприємств.

Ключові слова: управління діяльністю, ефективність управління, якість управління, державні машинобудівні підприємства.

В статье исследованы особенности эффективного управления деятельностью государственных машиностроительных предприятий. Осуществлено определение понятий «эффективность управления» и «качество управления» и усовершенствованы общие концептуальные положения эффективного управления деятельностью государственных предприятий.

Ключевые слова: управление деятельностью, эффективность управления, качество управления, государственные машиностроительные предприятия.

In stat'e issledovany osobennosti upravleniya deyatelnost'yu gosudarstvennykh mashinostroytel'nykh predpriyatiy. Osuschestvleno opredelenie ponyatiy of «Effektivnost' upravleniya» of I of «Kachestvo upravleniya» of I usovershenstvovany obschie konceptual'nye polozheniya upravleniya deyatelnost'yu gosudarstvennykh predpriyatiy.

Keywords: upravlenie deyatelnost'yu upravleniya, kachestvo upravleniya, gosudarstvennye mashinostroytel'nye predpriyatiya.

Постановка проблеми. Останнім часом набуває все більшої актуальності питання підвищення ефективності управління діяльністю підприємств. Все частіше керівники різних підприємств виявляють зацікавленість у розробці заходів щодо підвищення ефективності їхньої діяльності. Важливо розуміти, що ефективне управління – багатогранна проблема, яка потребує використання на практиці різних підходів та концепцій, тому завдання керівників державних підприємств, які спрямовують діяльність на підвищення ефективності, полягає у виборі такого підходу, який найбільш повною мірою відповідає умовам функціонування підприємств та не порушує загальної концепції управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед досліджень вітчизняних та іноземних вчених проблеми ефективного управління діяльністю державних машинобу-

дівних підприємств висвітлені в роботах О.В. Ареф'євої [1], Е. Балацького [2], Ю.А. Богача [3], Л.М. Ганущак [5], О.Ю. Рудченка [9], В.К. Сенчагова [10] та інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на актуальність зазначеної проблеми, теоретичні аспекти її залишаються розкритими в економічній літературі недостатньо, що перешкоджає їхньому практичному вирішенню. Суттєвим є те, що термін «ефективне управління» зараз ще не отримав чіткого визначення та тлумачення ні в науковій літературі, ні в практиці управління. Слід зауважити, що така ситуація склалася внаслідок існуючих розбіжностей щодо формулювання поняття «ефективність», тому виникає ототожнення поняття «управління ефективністю» з терміном «ефективність управління».

Окремі науковці зводять ефективність управління до вміння керівника примусити або спонукати, зацікавити підлеглих йому працівників діяти енергійно, продуктивно, з високою віддачею. Деякі ототожнюють поняття «ефективність управління» та «якість управління», хоча зазначені поняття вже за своїм змістом є різними, ще інші – з результативністю та продуктивністю управління. Очевидно, що ототожнення ефективності управління з вищезазначеними поняттями є не зовсім коректним, адже кожне з них має свій, хоча і близький до інших, зміст. При визначенні «ефективності управління» державними підприємствами варто враховувати зміст усіх наведених понять та поглядів науковців щодо сутності даного поняття, та специфіку функціонування державних підприємств.

Мета статті полягає у визначенні особливостей ефективного управління діяльністю державних машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, необхідно розглядати «ефективність управління» саме відносно управлінського процесу, адже в даному контексті вона зводиться до якості організації самого процесу управління державними машинобудівними підприємствами; координації дій управлінського персоналу, його вміння впливати на інший персонал з метою отримання ефективних результатів і його здібностей приймати управлінські рішення, які мають бути чітко сформульованими, відповідати наміченим цілям і завданням та спрямовуватись на досягнення визначеної мети.

Отже, ґрунтуючись на проведеному дослідженні щодо формування окремих теоретичних положень ефективності управлінської діяльності підприємств, необхідно використо-

увати загальну методологію науки управління на практиці, для обґрунтування ефективного управління діяльністю державних підприємств.

Використовуючи системний підхід в управлінні, варто удосконалити загальні концептуальні положення ефективного управління діяльністю державних підприємств, що полягають у наступному: визначення сутності об'єкта ефективного управління діяльністю підприємств; обґрунтування необхідності ефективного управління діяльністю підприємств; формування мети та завдань ефективного управління діяльністю підприємств; визначення функціонального змісту управління ефективністю діяльності підприємств; обґрунтування вимог здійснення ефективного управління діяльністю підприємств; формулювання методичних засад оцінки ефективного управління діяльністю підприємств.

На рис. 1 наведено взаємозв'язок між цими положеннями.

Підсумовуючи вищезазначене, доцільно визначити, що ефективне управління діяльністю державних підприємств являє собою цілеспрямований процес регулювання діяльності за визначеними підприємствами напрямками управління розвитком для забезпечення відповідності фактичного стану підприємств заданим параметрам. Об'єктом ефективного управління діяльністю досліджуваних підприємств вважаємо процес функціонування підприємств, а суб'єктами – певне коло осіб, що реалізують завдання ефективного управління.

Забезпечення максимізації прибутку підприємств в поточному і перспективному періоді, вважаємо за головну мету ефективного управління.

Враховуючи, зазначену мету, доцільно зауважити, що система ефективного управління діяльністю підприємства покликана вирішувати такі завдання.

1.1. Забезпечення оптимального співвідношення між рівнем ефекту і допустимим рівнем ризику. Між даними показниками існує прямо пропорційний зв'язок. З урахуванням відношення менеджерів до господарських ризиків формується допустимий рівень останніх, що визначає агресивну, компромісну політику здійснення тих чи інших видів діяльності. Зважаючи на заданий рівень ризику, у процесі управління повинен бути максимізований рівень ефекту.

2.2. Забезпечення максимізації розміру ефекту при відповідному наявному ресурсному потенціалі підприємств і ринковій кон'юктурі. Це завдання реалізується шляхом оптимізації складу ресурсів і забезпечення їх ефективного використання.

3.3. Забезпечення високої якості ефекту. У процесі формування ефекту діяльності підприємств повинні бути насамперед реалізовані резерви його зростання за рахунок операційної діяльності, що забезпечує основу перспективного розвитку підприємств. У межах операційної діяльності основну увагу варто приділити забезпеченню зростання ефекту за рахунок збільшення обсягів основної діяльності та освоєння нових перспектив.

4.4. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємств у майбутньому періоді. Оскільки прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів системи, його розмір визначає потенцій-



Рисунок 1. Загальні концептуальні положення ефективного управління діяльністю державних підприємств

Джерело: розроблено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ну можливість створення фондів, що забезпечують її майбутній розвиток.

Наведені вище завдання ефективного управління тісно взаємопов'язані, хоча окремі з них характеризуються різною направленістю. Тому в процесі ефективного управління діяльності підприємств окремі завдання повинні бути оптимізовані.

Отже, визначення та обґрунтування мети, завдань ефективного управління, змісту окремих наведених етапів процесу ефективного управління на практиці має спиратися на процесний підхід управління.

Відповідно до наведених визначень в економічній літературі [7], процесний підхід передбачає виокремлення та опис окремих функцій менеджера. Управління розглядається як процес, тому що робота щодо досягнення цілей за допомогою інших – це не яка-небудь одночасна дія, а серія безперервних дій, які називаються управлінськими функціями. Звідси процес управління являє собою суму усіх функцій, тобто видів цілеспрямованої діяльності щодо об'єкта управління [7]. Вони зумовлені поєднанням і поділом праці всередині управлінського персоналу, їм властиве замкнене коло робіт, які визначаються спільністю значення і відіграють важливу роль в управлінській діяльності.

Використовуючи процесний підхід та враховуючи погляди А. Файоля М. Мескона [8] щодо класифікації функцій управління, розглянемо класичні функції управління у руслі двох процесів: прийняття рішень і комунікації, які об'єднують окремі функції в єдиний процес ефективного управління досліджуваними підприємствами (рис. 2).

Прийняття рішень у процесі ефективного управління діяльністю підприємств має відповідати загально методичним вимогам, що висуваються до будь-яких управлінських рішень, а саме обґрунтованості, цілеспрямованості, кількісним і якісним

параметрам визначеними, правомірними, оптимальними, своєчасними, комплексними, гнучкими, відповідно оформленими та ін. Тільки за умов дотримання наведених принципів прийняті рішення будуть сприяти досягненню поставлених цілей, координуючи узгодження окремих дій, рішень, діяльності окремих підрозділів активізуючи виконавців функцій.

Прийняття рішень у процесі ефективного управління діяльністю підприємств, враховуючи їх значущість, новизну та неординарність, потребує застосування не тільки досвіду, інтуїції, а й знань сучасних методів, технічних засобів і процедур їх розробки та прийняття, тому для визначення функціонального змісту ефективного управління діяльністю, його варто розглядати як одну зі спеціальних систем управління підприємствами, що складається з наступних складових.

В сучасних умовах ефективність управління діяльністю машинобудівних державних підприємств залежить від таких складових як: 1) корпоративна культура підприємства – організаційний контекст, культури та менталітету персоналу, в межах якого підприємство прагне досягти тих або інших результатів; 2) система контролю та управління результатами діяльності – систематичні процеси, процедури і методологічні підходи, що використовуються для оцінки результатів діяльності підприємства; 3) система ефективного управління персоналу – набір процесів і стимулів, що використовуються для досягнення максимального рівня результативності персоналу [4].

Визначені складові характерні для специфіки діяльності машинобудівних державних підприємств і включають цілу низку елементів, які повинні бути тісно пов'язані між собою (див. табл.).

Аналізуючи існуючі думки щодо напрямів ефективного управління, доцільно запропонувати авторську класифіка-

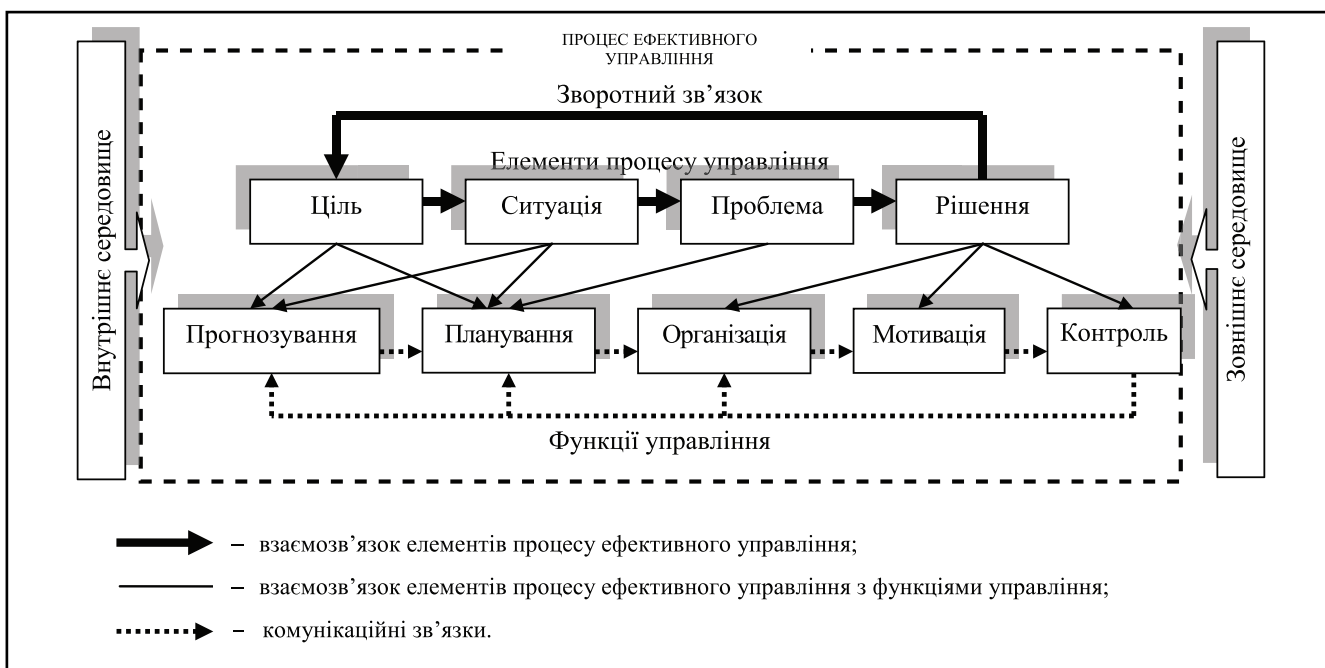


Рисунок 2. Взаємозв'язок елементів процесу ефективного управління діяльністю підприємств

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1. Напрями елементів ефективного управління діяльністю машинобудівних державних підприємств

Елементи управління ефективністю	Напрями елементів ефективного управління	
Корпоративна культура	• Послідовне використання важелів контролю та управління	- кадри
		- фінансовий контроль і планування
		- операційний контроль і планування
		- стимули
		- можливості розвитку та росту
		- цінності системи
	• Постановка задач	- чітко визначена стратегія
		- очікування від організації та пріоритети
	• Структура відповідальності	- чітке та логічне визначення відповідальності підрозділів за максимальної прозорості системи
- наділення достатніми повноваженнями для вирішення визначених завдань		
Система управління результатами діяльності	• Вимірювання та оцінка результатів	- показники ефективності та чинники, що їх визначають
		- регулярна звітність
	• Постановка завдань	- визначення цілей, з урахуванням можливостей
		- порівняльний аналіз
		- докладні плани роботи
	• Процес управління	- періодичний аналіз результатів
		- дослідження причин розбіжностей
	- корегування та вживання заходів	
Система управління ефективністю персоналу	• Параметри та критерії оцінки	- постановка цілей і завдань
		- система оцінки результатів
	• Процес оцінки персоналу	- періодична оцінка
		- постійні взаємозв'язки, підтримка та розвиток навичок
	• Наслідки	- компенсація та матеріальні стимули
		- розвиток кар'єри
		- плани дій щодо виправлення складних ситуацій

цію складових які є характерними для машинобудівних державних підприємств (рис. 3).

Авторська класифікація на відміну від дослідженої, включає додаткові складові, що у повній мірі дають можливість розкрити сутність ефективного управління діяльністю державними підприємствами.

Додатковими складовими виокремлено наступні: управління обсягами господарської діяльності, фінансовим потенціалом,

трудовими ресурсами та соціальним розвитком персоналу, витратами, ризиками та маркетинговою діяльністю.

Напрямок «управління обсягами господарської діяльності» в процесі ефективного управління підприємства відіграє важливу роль, адже в стратегіях розвитку державних підприємств одним із головних завдань є зміна обсягів господарської діяльності та їх оптимізація. Метою є відстеження динаміки обсягів господарської діяльності, виявлення чинників



Рисунок 3. Складові ефективного управління діяльності машинобудівних державних підприємств

Джерело: розроблено автором.

впливу на зміни, що відбулися, аналіз їх ступеня впливу та використання заходів щодо забезпечення обсягів господарської діяльності, передбачених державною програмою розвитку підприємства.

Управління фінансовим потенціалом, це невід'ємна складова, що визначає матеріальні та фінансові ресурси, та полягає в належному забезпеченні фінансування підприємства. Наступна складова – «управління персоналом і його соціальним розвитком». Суть якої полягає у підвищенні ефективності використання персоналу та створення системи стимулювання персоналу та необхідних соціальних умов для його діяльності.

Управління витратами – є засобом досягнення підприємством високого економічного результату, при цьому суб'єктами управління витратами є керівники і спеціалісти підприємства та його підрозділів, а об'єктами – витрати господарської діяльності. Управління ризиками дає можливість детально прораховувати кожний наступний крок підприємства та швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища [6, с. 29; 10, с. 5, 9].

Складова «управління маркетинговою діяльністю» передбачає такі напрями: вивчення товарної структури ринку; дослідження смаків, потреб, поведінки споживачів; вивчення фірмової структури ринку; дослідження внутрішнього середовища підприємства; формування цін на продукцію та організацію збуту продукції.

Підсумовуючи вищезазначене, варто зауважити, що запропонована класифікація складових ефективного управління діяльністю машинобудівними державними підприємствами може вважатися універсальною для підприємств державного сектору, проте лише в сукупності наведені складові, дають ефективний результат в господарській діяльності та закріплюють його.

Висновки

Отже, розглянуті теоретичні аспекти ефективного управління діяльності підприємств дають можливість стверджувати, що під поняття «ефективності управління» варто розуміти систему якості організації управлінського процесу; ко-

ординації дій управлінського персоналу, рівня розвитку його корпоративної культури з метою отримання певних результатів щодо прийняття управлінських рішень менеджерами середньої та керівної ланки, які мають бути чітко сформульованими та визначеними у часовому горизонті, відповідати наміченим цілям та завданням і бути спрямованими на досягнення поставленої мети підприємства.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Моделі прийняття управлінських економіко-організаційних рішень підвищення ефективності використанні виробничого потенціалу та критерії доцільності їх застосування / О.В. Ареф'єва, В.М. Михайленко, О.Л. Горяча // Проблеми інформаційних технологій. – Херсон. – ХНТУ. – 2007. – №1. – С. 14–22.
2. Балацкий Е.В. Воспроизводственные аспекты динамики государственного сектора / Е.В. Балацкий, В. Конышев // Экономист. – 2003. – №9. – С. 13–20.
3. Богач Ю.А. Регулювання державного сектору економіки на національному та регіональному рівнях / Ю.А. Богач. – Автореф. канд.економ.наук. – 08.00.03. – ТНЕУ, Тернопіль, 2011. – 21 с.
4. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
5. Ганущак Л.М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні / Л.М. Ганущак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 135–142.
6. Григоренко Є.М. Шляхи удосконалення реформування державної власності / Є.М. Григоренко // Державний інформаційний бюлетень «Про приватизацію». – 2002. – №4. – С. 7.
7. Космідайло І.В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення / І.В. Космідайло // Актуальні проблеми економіки / Наук. ред. Єрохін С.А. – К., 2007. – №2. – С. 20–28.
8. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
9. Рудченко О.Ю. Вдосконалення управління об'єктами державної власності в Україні / О.Ю. Рудченко, О.С. Ємельянов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №3. – С.150–152.
10. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 12–22.

Механізм фінансування фундаментальних досліджень у системі Національної академії медичних наук України

У статті проведено аналіз обсягів фінансування фундаментальних наукових досліджень у системі НАМН України, досліджено сучасний механізм фінансування фундаментальних наукових досліджень в галузі медицини.

Ключові слова: механізм фінансування, фінансове забезпечення, медична наука, наукові дослідження.

В статье проведен анализ объемов финансирования фундаментальных научных исследований в системе НАМН Украины, исследован современный механизм финансирования фундаментальных научных исследований в области медицины.

Ключевые слова: механизм финансирования, финансовое обеспечение, наука, медицина, научные исследования.

The article analyzes the financing for basic research in the system of NAMS of Ukraine, studied modern funding mechanism for basic scientific research in the field of medicine.

Keywords: financial mechanism, financial provision, medical science and research.

Постановка проблеми. Для забезпечення конкурентоспроможності кожної країни в сучасному глобалізованому світі, її інноваційного розвитку важливе значення має проведення фундаментальних досліджень, які виступають базовою ланкою активізації прикладних і науково-технічних розробок, спрямованих на створення високотехнологічної науково-технічної продукції. Сучасні наукові знання є об'єктивним результатом фундаментальних досліджень. Це базис для зростання добробуту суспільства.

Одним з основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування.

Світова економічна криза не знизила державного пріоритету підтримки фундаментальних досліджень у більшості країн світу. Більш того, антикризові програми в США і країнах ЄС передбачають збільшення підтримки фундамен-

тальних досліджень, підвищення уваги до фундаментальної науки як основного елемента формування і реалізації довгострокових цілей національного розвитку [9, с. 44].

В Україні зменшується наукоємність ВВП, яка у 2012 році становила 0,73%. Видатки державного бюджету на науково-технічну сферу скорочуються і у 2012 році становили 0,29% ВВП, тоді як у найбільш кризовий 2009 рік цей показник дорівнював 0,45% ВВП [8].

На недостатність фінансування наукової сфери звертають увагу багато фахівців. Однак, оскільки можливості державного бюджету щодо збільшення обсягу фінансування наукової діяльності обмежені, заслуговує на увагу підвищення ефективності механізму фінансування наукових досліджень, в тому числі в медичній галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам фінансування наукових досліджень в Україні, його основних джерел і форм присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Питання фінансового забезпечення науки в Україні в контексті інноваційного розвитку досліджували Т. Боголіб, В. Геєць, О. Григор, С. Даниленко, І. Дашковська, В. Меньяйло, І. Панченко, І. Яцишина. Аналіз макроекономічного механізму фінансування науки в Україні здійснила Ю. Жукова. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання фінансування фундаментальних досліджень в медичній галузі, а також механізм їх фінансування.

Метою статті є дослідження механізму фінансування академічних фундаментальних наукових досліджень в медичній галузі.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі статтею 31 Закону України від 13.12.91 №1977–XII «Про наукову і науково-технічну діяльність» держава забезпечує фінансування та матеріальне забезпечення фундаментальних досліджень, а також підтримку пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, державних цільових наукових і науково-технічних програм та концентрацію ресурсів для їх реалізації.

Фінансування фундаментальних досліджень НАМН України за рахунок коштів загального фонду державного бюджету в 2010–2013 роках

Рік	Видатки загального фонду держбюджету	Затверджено зі змінами, тис. грн.	Кількість тем
2010	Поточні	66 573,8	164
2011	Поточні	70 660,3	171
2012	Поточні	81 241,6	165
2013	Поточні	78 482,9	165

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансування фундаментальних наукових досліджень в системі Національної академії медичних наук України (далі НАМН України) здійснюється за рахунок коштів загального фонду державного бюджету.

Як видно з даних таблиці, протягом 2010–2012 років поступово збільшувалися видатки на проведення фундаментальних досліджень – з 66 573,8 до 81 241,6 тис. грн. (або на 22,0%). Однак у 2013 році фінансування скоротилося на 2758,7 тис. грн., або на 3,4%. При цьому кількість тем залишилася майже незмінною.

У структурі видатків на проведення фундаментальних досліджень 97% становлять витрати на оплату праці, які однак щороку забезпечуються на рівні 60% від потреб підвідомчих установ.

Також слід відзначити, що капітальні видатки на оновлення матеріально-технічної бази наукових установ для проведення фундаментальних досліджень не виділяються. Відсутність капітальних видатків на придбання обладнання призводить фактично до руйнації матеріально-технічної бази наукових установ. Обладнання, яке використовується для проведення наукових досліджень, морально застаріле, в багатьох випадках непридатне та не підлягає ремонту, що значно зменшує ефективність проведення наукових розробок та досягнення більш сучасних і точних результатів досліджень. Забезпеченість науковців комп'ютерною технікою залишається низькою. Рівень зносу основних фондів та обладнання складає 60,3%.

Таким чином недостатніми є матеріальні стимули та матеріально-технічне забезпечення для розвитку медичної науки України.

Механізм фінансування фундаментальних досліджень в Україні регулюється Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Бюджетним кодексом, постановами Кабінету Міністрів України №304 від 01.03.99, №1084 від 25.08.2004, №1182 від 28.10.2009 та постановою Президії НАН України від 30.05.2012 №120. Зокрема, статтю 15 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» передбачено, що здійснення фундаментальних досліджень в наукових установах та організаціях незалежно від форм власності координує Національна академія наук України (далі НАН України). З цією метою НАН України створена Експертна рада з питань оцінювання тем фундаментальних науково-дослідних робіт (далі – Експертна рада) як міжвідомчий орган з питань проведення експертизи тем фундаментальних науково-дослідних робіт, фінансування яких передбачається за рахунок коштів державного бюджету. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2009 №1182 Експертна рада забезпечує:

- координацію здійснення фундаментальних наукових досліджень у наукових установах та організаціях;
- встановлення відповідності тем фундаментальних науково-дослідних робіт, фінансування яких передбачається здійснювати за рахунок коштів державного бюджету, сучасному

рівню наукових знань, тенденціям науково-технічного прогресу, можливості створення наукового підґрунтя для розвитку прикладних наукових досліджень, орієнтованих на забезпечення технологічного розвитку національної економіки;

– підготовку і подання головним розпорядникам бюджетних коштів, Міністерству фінансів та Міністерству економіки, висновків щодо доцільності фінансування фундаментальних науково-дослідних робіт за рахунок коштів державного бюджету.

Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2009 №1182 головних розпорядників бюджетних коштів зобов'язано:

- подавати Експертній раді для проведення експертизи переліки тем фундаментальних науково-дослідних робіт, які передбачається фінансувати в наступному році за рахунок коштів державного бюджету, за встановленою НАН України формою;
- формувати пропозиції до проекту Державного бюджету України на відповідний рік щодо забезпечення фінансування фундаментальних науково-дослідних робіт за рахунок коштів державного бюджету за наявності висновку Експертної ради.

Статтю 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» визначено, що бюджетне фінансування фундаментальних наукових досліджень здійснюється у вигляді базового фінансування.

Постановою Кабінету Міністрів України від 01.03.99 №304 затверджено положення «Про порядок визначення обсягів базового фінансування фундаментальних наукових досліджень за рахунок коштів державного бюджету».

Пунктом 3 зазначеної постанови передбачено, що МОН за участю НАН України та національних галузевих академій наук розглядає матеріали, узагальнює їх і разом із Мінекономрозвитку готує та подає Мінфіну в установленому порядку пропозиції щодо включення до проекту державного бюджету України на наступний рік обсягів базового фінансування фундаментальних наукових досліджень в розрізі головних розпорядників бюджетних коштів.

Однак обсяги базового фінансування фундаментальних наукових досліджень у розрізі головних розпорядників в Україні не затверджувалися. Щороку відповідними постановами Кабінету Міністрів України затверджуються лише обсяги державного замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб. Зокрема, для НАМН України це обсяги фінансування наукових досліджень (як фундаментальних так і прикладних) у межах прийнятих державних цільових програм на відповідний рік.

Таким чином, базове фінансування фундаментальних наукових досліджень згідно зі статтю 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» не здійснюється. Фактично відбувається програмно-цільове фінансування фундаментальних наукових досліджень.

Механізм формування головними розпорядниками бюджетних коштів (далі – замовники) тематики фундаментальних наукових досліджень у межах визначеного замов-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

никам для цього обсягу видатків державного бюджету та їх проведення на засадах державного замовлення (далі – замовлення) затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 №1084.

Пунктом 10 цього порядку передбачено, що замовники щороку готують пропозиції до проекту державного бюджету на наступний рік стосовно обсягів фінансування замовлення (за погодженням з Мінекономрозвитку) та тематики, погодженої з МОН, та подають їх Мінфіну.

Слід зазначити, що згідно з Бюджетним кодексом пропозиції головних розпорядників бюджетних коштів до проекту державного бюджету розробляються на основі граничних показників обсягів видатків державного бюджету на наступний рік, які надаються Міністерством фінансів України головним розпорядникам, як правило, у липні місяці поточного року. При цьому граничні обсяги видатків для НАМН України розраховуються на основі штатної чисельності працівників наукових установ, які відносяться до сфери управління НАМН України, та не враховують ні кількість фундаментальних тем, ні їх вартість. Більше того, щорічно потреба в коштах на проведення наукових досліджень задовольняється приблизно на 60%.

НАМН України подає на погодження тематику фундаментальних робіт у червні поточного року, НАН України її погоджує лише у листопаді–грудні. Однак пунктом 2.3. Порядку експертизи та погодження НАН України тематичних планів фундаментальних науково–дослідних робіт, які передбачаються фінансувати за рахунок коштів державного бюджету

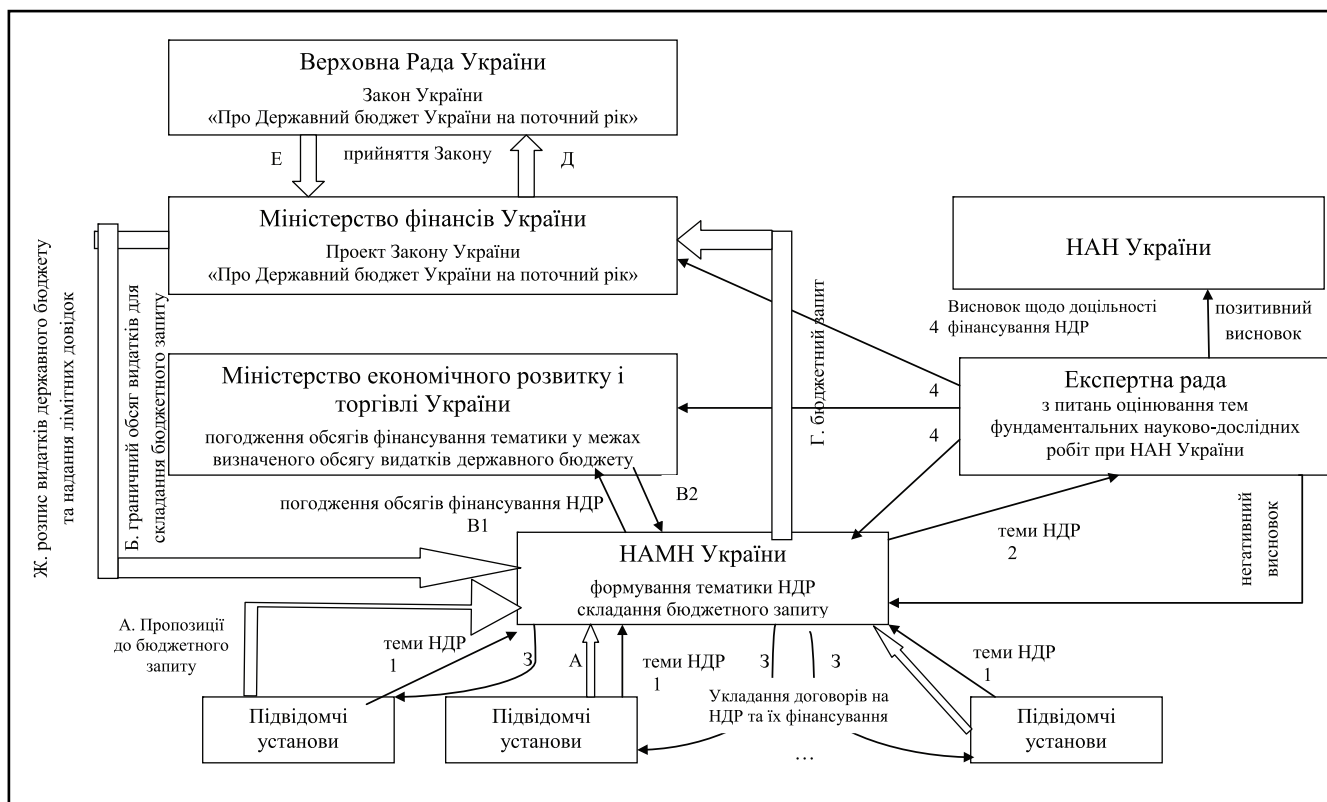
України, передбачено, що термін погодження тематичних планів, до яких включено роботи, що мають відповідні висновки Експертної ради, не повинен перевищувати 7 календарних днів. У випадках, коли погодження потребує оцінки Експертною Радою робіт, включених до тематичних планів, його термін становить 21 календарний день.

Фактично НАМН України погоджує обсяги фінансування замовлення на наступний рік з Мінекономрозвитку відповідно до граничних обсягів видатків, доведених Міністерством фінансів України при складанні бюджетного запиту, до затвердження тематики фундаментальних робіт. Більше того, погодження тематичних планів відбувається після затвердження проекту державного бюджету України на наступний рік Кабінетом Міністрів України.

Таким чином відбувається часовий розрив між розробкою бюджетного запиту за відповідною бюджетною програмою, затвердженням проекту державного бюджету та погодженням тематики фундаментальних робіт, незважаючи на те, що законодавчо ці терміни пов'язані.

Крім того, оскільки потреби наукових установ НАМН України на проведення наукових досліджень, у тому числі і фундаментальних, задовольняються не в повному обсязі, проведення фундаментальних досліджень або «розтягується» в часі, або відбувається суттєве зниження якості цих досліджень.

Структурно–логічна схема механізму фінансування фундаментальних досліджень НАМН України представлена на рисунку.



Структурно–логічна схема механізму фінансування фундаментальних досліджень НАМН України

Розроблено автором.

Висновки

З метою вдосконалення механізму фінансування фундаментальних наукових досліджень та підвищення ефективності використання бюджетних коштів необхідно:

- відновити щорічне затвердження обсягів базового фінансування фундаментальних наукових досліджень;
- НАН України щороку до кінця липня поточного року забезпечити погодження тематичних планів фундаментальних науково-дослідних робіт на наступний бюджетний рік головним розпорядникам, які передбачається фінансувати за рахунок коштів Державного бюджету України;
- Міністерству фінансів України при розробці проекту закону України «Про Державний бюджет України» щороку забезпечувати відповідність обсягів фінансування фундаментальних досліджень затвердженій тематиці робіт.

Список використаних джерел

1. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України 13.12.91 №1977-XII: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Бюджетний кодекс України: Закон України 08.07.2010 №2456-VI: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Положення про порядок визначення обсягів базового фінансування фундаментальних наукових досліджень за рахунок коштів державного бюджету: Постанова Кабінету Міністрів України 01.03.99 №304: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Порядок формування і виконання замовлення на проведення фундаментальних наукових досліджень, прикладних наукових досліджень та виконання науково-технічних (експериментальних) робіт за рахунок коштів державного бюджету: Постанова Кабінету Міністрів України 25.08.2004 р. №1084: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Питання підвищення ефективності координації здійснення фундаментальних наукових досліджень: Постанова Кабінету Міністрів України 28.10.2009 №1182: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

6. Постанова Президії НАН України від 30.05.2012 №120 «Про організацію експертизи та погодження тематичних планів»: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2012/regulations/OpenDocs/120530_120_%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%8F%D0%B4%D0%BE%D0%BA.pdf

7. Результативність фундаментальних досліджень, здійснених за рахунок коштів державного бюджету: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=281

8. Рекомендації слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти на тему: «Про стан та законодавче забезпечення фінансування наукової і науково-технічної діяльності» (13 березня 2013 року).

9. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік. Аналітична довідка // Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Український інститут науково-технічної і економічної інформації: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf

10. Жукова Ю.М. Макроекономічний механізм фінансування науки в Україні. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=2314&start=1

11. Черваньов Д.М. Фундаментальні дослідження – місія класичних університетів: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/The_fundamental_research_mission_of_classical_universities_14783.pdf

Ю.О. РУСІНА,
к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну

Комерційна таємниця та основні заходи щодо її захисту на підприємстві

У статті запропоновано розглянути погляди науковців щодо такого поняття, як комерційна таємниця підприємства. Представлено різні визначення цієї дефініції. Проаналізовані характерні ознаки відомостей, що відносяться до категорії «комерційна таємниця». Виявлено основні заходи захисту комерційної таємниці на підприємстві та надана їх детальна класифікація. Сучасні підходи до захисту інформації на підприємстві вимагають постійного моніторингу та контролю, а також розбудови комплексу правових, організаційних та технічних заходів із забезпечення безпеки комерційної таємниці.

Ключові слова: комерційна таємниця, заходи щодо забезпечення захисту комерційної таємниці на підприємстві.

В статье предложено рассмотреть мнения ученых относительно такого понятия, как коммерческая тайна предприятия. Представлены разные определения данной дефиниции. Проанализированы характерные признаки информации, которая относится к категории «коммерческая тайна». Выявлены основные мероприятия по защите коммерческой тайны на предприятии и представлена их детальная классификация. Современные подходы к защите информации на предприятии требуют постоянного мониторинга и контроля, а также создания комплекса правовых, организационных и технических мероприятий по обеспечению безопасности коммерческой тайны.

Ключевые слова: *коммерческая тайна, мероприятия по защите коммерческой тайны на предприятии.*

In the article it is suggested to consider the views of scientists on such thing as a trade secret enterprise. Presented various definitions of this definition. Analyzed the characteristics of information that is classified as «trade secret». The basic measures for the protection of trade secrets and the company presented their detailed classification. Modern approaches to data protection in the enterprise require constant monitoring and control, as well as the creation of organizational and technical measures to ensure the security of trade secrets.

Keywords: *trade secret, measures to protect commercial secrets in the enterprise.*

Постановка проблеми. За умов сучасної ринкової економіки, яка все більше базується на використанні інноваційних технологій, стає актуальною проблема захисту комерційної таємниці на підприємстві.

Інформація є одним із найцінніших товарів в умовах конкуренції між господарюючими суб'єктами, як вітчизняними, так і міжнародними, оскільки цей товар може значно впливати на зниження або зростання показників конкурентоспроможності діяльності підприємства; на ефективне функціонування господарчого суб'єкта як цілісного майнового комплексу. Подібними інформаційними об'єктами, що мають комерційну цінність, можуть бути технічні, технологічні рішення, різноманітні методики, інноваційні розробки, результати маркетингових досліджень тощо, які можуть якісно та кількісно впливати на результативність функціонування підприємства. Тому проблема забезпечення дієвого захисту комерційної таємниці на підприємстві є надзвичайно важливою.

«Дослідження західних фахівців свідчать, що 25% службовців підприємства готові в будь-який час і за будь-яких обставин зрадити інтереси фірми, 50% можуть зробити це залежно від обставин і лише 25% є патріотами, які ніколи не зрадять інтереси фірми» [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання та проблеми захисту комерційної таємниці на підприємстві досліджували такі українські та російські вчені, як: І.Л. Бачило, Ф.Н. Ботишева, А.Б. Венгеров, Г.О. Андрощук, В.А. Гавриш, В.М. Гайворонський, Р.А. Калюжний, О.В. Соєнін, О.В. Бондар, О.Є. Користін, К.В. Кислюк, О.С. Іванілов, Б.А. Кормич, Т.М. Іванюта, О.А. Заїчковський, Ю.В. Бондарчук, А.І. Марущак, О.П. Алешин тощо. Ними було зроблено достатньо потужний внесок у дослідження проблем захисту комерційної таємниці на підприємстві, зокрема з точки зору правового захисту інформації. Але актуальним для українського бізнесу залишається питання практичного вдосконалення механізмів захисту комерційно цінної інформації. Поширення та розвиток методів промислового і комерційного шпигунства, шантажу, несанкціонованого використання засобів для отримання інформації про конкурентів, все це

спричиняє пошук нових форм і методик правового, технічного захисту комерційної таємниці.

Огляд наукової літератури свідчить, що існує багато поглядів та думок щодо вирішення проблем захисту інформації на підприємстві.

Метою статті доцільним було б встановити дослідження відповідних поглядів на, власне, поняття «комерційна таємниця» і відповідно аналіз їхнього взаємозв'язку, а також висвітлення основних заходів захисту комерційної таємниці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Зауважимо, що поняття комерційної таємниці на підприємстві визначено як на законодавчому рівні, так розглядається і багатьма науковцями.

У частині 1 статті 36 Господарського кодексу України поняття «комерційна таємниця» визначається як відомості, що не є державною таємницею, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою та іншою діяльністю підприємства, розголошення яких може завдати шкоди інтересам цього підприємства. Також стаття 162 Господарського кодексу України визначає: суб'єкт господарювання, що є власником технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами, за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що вона невідома третім особам і до неї немає вільного доступу, власник інформації вживає належних заходів щодо охорони її конфіденційності. Термін правового захисту комерційної таємниці є обмеженим [2].

Стаття 505 Цивільного кодексу України надає таке трактування дефініції «комерційна таємниця»: це інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, що відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці. Статтею 420 Цивільного кодексу України визначається, що комерційна таємниця є об'єктом інтелектуальної власності, відповідно до цього правовласником є особа, яка правомірно визначила певну інформацію як комерційну таємницю [3].

Науковець Б.А. Кормич визначає комерційну таємницю «як один з видів конфіденційної інформації, обмеження доступу до якої здійснюється за ініціативою власника» [4].

О.В. Бондар розглядає комерційну таємницю «як виробничу, науково-технічну, управлінську, фінансову та іншу документовану інформацію, яку використовують для досягнення комерційних цілей (одержання прибутку, переваги над конкурентами тощо), яку підприємець вважає конфіденційною» [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Своєю чергою, українські науковці А.І. Марущак та Ю.В. Бондарчук логічно виокремлюють такі правові ознаки комерційної таємниці: «секретність інформації, яка є комерційною таємницею, полягає в тому, що вона є невідомою та не є легкодоступною, має певну комерційну цінність, тобто певну цінову визначеність» [5].

Більш детально, на наш погляд, поняття «комерційна таємниця» трактує російський вчений А.П. Анісімов. Під інформацією, що містить комерційну таємницю, він визначає спеціальні відомості будь-якого характеру (виробничі, технічні, економічні, організаційні тощо), в тому числі про результати інтелектуальної діяльності в науково-технічній сфері, а також відомості про засоби здійснення професійної діяльності, які мають дійсну або потенційну комерційну цінність, бо є невідомими третім особам, до цих відомостей немає вільного доступу з боку третіх осіб на основі законодавства і по відношенню до яких, встановлений режим комерційної таємниці [6].

Ознаки, за якими інформація може відноситися до комерційної таємниці підприємства, визначені таким чином [1,7]:

- відомості не повинні містити державної таємниці;
- відомості не повинні завдавати шкоди суспільству;
- інформація повинна мати безпосереднє відношення до діяльності підприємства;
- інформація має бути дійсно або потенційно комерційно цінною і створювати переваги в конкурентній боротьбі.

На нашу думку, всі наведені формулювання комерційної таємниці підприємства є вартими уваги. Водночас, враховуючи викладені наукові позиції, вважаємо раціональним подати власне визначення дефініції «комерційна таємниця», а саме: комерційна таємниця підприємства представляє собою сукупність відомостей, що по-перше, не є державною таємницею; по-друге, мають цінність для підприємства, яка може проявлятися не тільки в поточній діяльності, а й у майбутньому; по-третє, по відношенню до яких прийняті певні заходи щодо захисту; по-четверте, розголошення яких може принести матеріальних збитків господарюючому суб'єкту.

Необхідно також зробити наголос на тому, що строк правового захисту комерційної таємниці обмежується часом дії сукупності вищезазначених умов.

Зазначимо також перелік відомостей, що відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 09.08.93 р. №611 комерційну таємницю не становлять [8]:

- установчі документи підприємства;
- інформація для перевірки обчислення та сплати податків;
- відомості про чисельність та склад працівників, заробітну плату, вільні робочі місця;
- інформація щодо екологічної діяльності підприємства;
- документи про платоспроможність;
- відомості про посадових осіб підприємства в коопераціях, спілках, малих підприємствах тощо;
- відомості, що за чинним законодавством є публічними.

Аналізуючи, все зазначене вище, можна зробити висновок, що комерційна таємниця є власністю підприємства і лише на

підприємстві вирішують, які відомості складають її. Якщо інформація, що становить комерційну таємницю, є результатом діяльності декількох господарюючих суб'єктів, то власність на комерційну таємницю закріплюється на договірних засадах.

Варто зауважити, що своєчасне визначення інформації, яка може мати дійсну або потенційну цінність для підприємства, і відповідно відноситься до комерційної таємниці, є важливим комплексним елементом у системі заходів по захисту економічної безпеки підприємства.

Відомості, які визначені на підприємстві зі статусом «комерційна таємниця», можна виділити за двома напрямками [1]:

1. Науково-технічні відомості (інформація про конструкторські розробки, обладнання, матеріали, схеми, методи і засоби виробництва, інноваційні технології, нове програмне забезпечення тощо).

2. Ділові відомості (фінансові аспекти діяльності підприємства, крім фінансових звітів; розмір прибутку, собівартість; стратегічні і тактичні плани розвитку підприємства; плани маркетингу; плани рекламної діяльності; аналіз конкурентів; умови контрактів; перелік клієнтів, посередників тощо).

Господарюючий суб'єкт має право визначати власний комплекс заходів із захисту комерційної таємниці. Дуже важливим при цьому є те, щоб дана інформація залишалася важкодоступною для третіх осіб.

За трактуванням російського науковця О.П. Алешина, «для побудови дієвої та надійної системи захисту комерційної таємниці на підприємстві необхідно виявити всі можливі загрози, оцінити їх наслідки, визначити заходи та засоби захисту, проаналізувати їх ефективність. Оцінка ризиків повинна виконуватися кваліфікованими спеціалістами за допомогою різних інструментальних засобів, а також методів моделювання процесів захисту інформації. На основі результатів аналізу виокремлюються найбільш високі ризики, що констатують потенційну загрозу як реально небезпечну, і, відповідно, вимагають прийняття додаткових заходів по забезпеченню захисту інформації».

Інформація може мати декілька рівнів цінності, які передбачають декілька ступенів конфіденційності. Наявність різних рівнів доступу до інформації обумовлює різний ступінь безпеки – конфіденційність, цілісність, доступність. При створенні системи захисту інформації на підприємстві необхідно чітко дотримуватися певної пропорції між вартістю системи захисту та цінністю інформації» [9].

Українська вчена О.В. Бондар виділяє таку класифікацію заходів захисту комерційної таємниці підприємства. За класифікацією заходи по захисту умовно можна поділити на такі групи: зовнішні та внутрішні, які в свою чергу поділяються на правові та організаційні; технічні та психологічні [1].

До групи внутрішніх заходів захисту інформації відносяться:

- правові заходи реалізуються через юридичне оформлення права господарюючого суб'єкта на комерційну таємницю за допомогою внесення змін до установчих документів (прийняття положення по забезпеченню цілісності

комерційної таємниці, укладання договорів про повну матеріальну відповідальність, розписки про нерозголошення комерційної таємниці, попередження про відповідальність за розголошення, включення положень про комерційну таємницю до комерційних угод);

- організаційні заходи спрямовані на створення певних обмежень у доступі до важливої для підприємства інформації (створення спеціального режиму, секретні підрозділи, розробка дозволяючої системи доступу до інформації, введення відповідного маркування документів, організація таємного діловодства, призначення відповідального за збереження конфіденційності).

До групи зовнішніх заходів захисту інформації відносяться:

- технічні заходи проявляються у використанні спеціальних програм і обладнання, що забороняють вільний доступ до комерційно цінної інформації (виявлення можливих джерел витоку інформації, впровадження спеціальної апаратури і програмного забезпечення, проведення регулярних оперативних заходів по технічному захисту та пошуку каналів витоку інформації);

- психологічні (роз'яснювальна робота з персоналом, партнерами, клієнтами, створення сприятливої атмосфери в колективі, регулярні перевірки з виявлення ненадійних осіб).

Правові заходи щодо захисту комерційної таємниці на підприємстві є першочерговими. Саме вони забезпечують ефективне функціонування інших заходів забезпечення конфіденційності інформації.

Основою реалізації правових заходів захисту є прийняття на підприємстві Положення щодо забезпечення зберігання комерційної таємниці. В даному документі визначаються такі основні аспекти, як:

- склад і обсяг відомостей, що містять комерційну таємницю;
- перелік посадових осіб, які мають повний або обмежений доступ до комерційної таємниці;

- порядок присвоєння грифу «секретно» та його зняття («оскільки чинним законодавством України не встановлено, які саме грифи обмеженого доступу слід використовувати на матеріальних носіях інформації, що містить комерційну таємницю, то, вибираючи грифи, необхідно пам'ятати, що вони не повинні збігатися з грифами, використовуваними у сфері захисту державних таємниць. Зазвичай на документах, що містять комерційну таємницю, проставляють гриф «Комерційна таємниця» або «Конфіденційно» [7]);

- порядок використання, зберігання, обліку, маркування документів, що відносяться до комерційної таємниці;

- відповідальність персоналу щодо дотримання режиму комерційної таємниці;

- порядок застосування заходів матеріальної або дисциплінарної відповідальності стосовно тих осіб, що порушили режим комерційної таємниці;

- організація контролю за використанням інформації, що складає комерційну таємницю.

Законодавством України за порушення режиму комерційної таємниці передбачені такі види відповідальності:

- відповідальність у межах трудових відносин;
- цивільно-правова відповідальність;
- адміністративна відповідальність;
- кримінальна відповідальність.

Висновки

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно відмітити:

1. Комерційна таємниця – це сукупність відомостей, що не містять державної таємниці; мають дійсну або перспективну цінність; вирізняються режимом обмеженого доступу та розголошення яких, може призвести до негативних наслідків у діяльності підприємства.

2. Сучасні підходи щодо захисту комерційної таємниці на підприємстві потребують постійного моніторингу і контролю. Захист комерційно цінної інформації є сукупністю правових, організаційних, технічних і психологічних заходів. Ці заходи повинні вирішувати такі завдання:

- попередження доступу несанкціонованих осіб до комерційної таємниці з метою її знищення, викрадення або зміни;
- попередження витоку інформації за допомогою осіб, що мають санкціонований доступ.

3. Першочерговим заходом захисту комерційної таємниці підприємства є правове оформлення Положення про комерційну таємницю.

Список використаних джерел

1. Бондар О.В. Ситуаційний менеджмент. Навчальний посібник 2-ге вид., перероб. та доповн. – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 388 с.

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №36-IV (у редакції від 01.01.2014) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18.

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV (у редакції від 01.01.2014) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №40-44.

4. Кормич Б.А. Інформаційне право. Підручник. – Харків: Бурун і К. – 2011. – 334 с.

5. Бондарчук Ю.В., Марущак А.І. Безпека бізнесу: організаційно-правові основи. Навч. посібник. – К.: Видавничий дім «Скіф», КНТ, 2008. – 372 с.

6. Анисимов А.П., Рыженков А.Я., Чикильдина А.Ю. Правоведение. Учебник. – М.: ЮРАЙТ, 2013. – 370 с.

7. Загорецька О. Особливості роботи з документами, що містять комерційну таємницю підприємства. Ч. 1. Журнал «Довідник кадровика» №7, 2011. [Електрон. ресурс] / Спосіб доступу: URL:<http://kadrovik.ua/content/osoblivost-roboti-z-dokumentami-shcho-m-sty-at-komerts-inu-ta-mnitsyu-p-dpri-mstva>. – Загол. з екран.

8. Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.08.93 №611 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=611-93-%EF>. – Загол. з екран.

9. Алешин А.П. Техническое обеспечение безопасности бизнеса. – М.: Изд-во: Дашков и Ко, 2012. – 160 с.

Організаційно-економічний механізм управління розвитку рекреаційно-туристичної індустрії в Україні

У статті досліджується сутність організаційно-економічного механізму управління розвитку рекреаційно-туристичної індустрії в Україні. Надається аналіз основних причин, які гальмують ефективне функціонування організаційно-економічного механізму управління розвитку туристичної індустрії. Досліджується нормативно-законодавча база регулювання туристичної діяльності, ефективність діяльності органів державної та місцевої влади, що здійснюють управління рекреаційно-туристичної індустрії, а також міжнародний досвід з приводу організаційно-економічного управління в туризмі.

Ключові слова: туристичний потенціал, рекреаційно-туристична індустрія, управління розвитку, організаційно-економічний механізм.

В статье исследуется суть организационно-экономического механизма управления развития рекреационно-туристической индустрии в Украине. Рассматривается анализ основных причин, которые тормозят эффективное функционирование организационно-экономического механизма управления развития туристической индустрии. Исследуется нормативно-законодательная база регулирования туристической деятельности, эффективность деятельности органов государственной и местной власти, осуществляющих управление рекреационно-туристической индустрии, а также международный опыт организационно-экономического управления в сфере туризма.

Ключевые слова: туристический потенциал, рекреационно-туристическая индустрия, управление развитием, организационно-экономический механизм.

This paper examines the nature of organizational and economic mechanism of development of recreation and tourism industry in Ukraine. We consider the analysis of the main factors impeding the effective functioning of the organizational and economic mechanism of development of the tourism industry. Normative – legal framework regulating tourism activities, the effectiveness of the central and local authorities, which manage recreation and tourism industry and international experience on the organizational and economic management in tourism.

Keywords: tourism potential, recreation and tourism industry, management development, organizational-economic mechanism.

Постановка проблеми. На сьогодні значний вплив на економіку держави має підвищення господарської активності у регіонах, наявність багатого туристичного потенціалу

держави, створює територіальну потенційну конкурентну перевагу. Аналіз стану туристично-рекреаційної індустрії та визначення перспектив розвитку окремих видів туризму та нових туристичних послуг є необхідною умовою дослідження організаційно-економічного механізму управління, результати якого є основою для прийняття рішень щодо ефективного використання природних ресурсів і туристичного потенціалу та їхнього подальшого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання історії виникнення туристичної сфери та подальшої її трансформації досліджуються в працях В.І. Бурчакові, В.Г. Герасименка, Т.А. Дворова, О.В. Лугової, П.М. Слободяна, Д.А. Степанкова, В.К. Федорченка та інших авторів. Дослідженню проблеми організаційно-економічного механізму управління в сфері туризму були присвячені праці таких вчених, як Ю. Лисенко, П. Єгорова, А. Козаченко та ін.

Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму управління розвитку рекреаційно-туристичної індустрії в Україні.

На сьогодні ще не доведено безпосередній характер залежності рівня розвитку рекреаційно-туристичної індустрії від організаційно-економічної ефективності управління в цій сфері економіки; не повністю виявлено вплив механізмів управління та регулювання на зростання організаційно-економічної ефективності туристичної галузі, що є важливим елементом у процесі входження нашої держави на світовий туристичний ринок.

Виклад основного матеріалу. З підвищенням значення туристичної діяльності в економіці країни збільшується участь держави в управлінні туристичною галуззю. В Україні туризм визнано однією з ключових галузей національної економіки, що регламентовано у низці нормативно-правових документів. Так, у Законі України «Про туризм» зазначено, що держава проголошує туризм як один з пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки і створює сприятливі умови для туристичної діяльності [1]. Для України на сучасному етапі ринкових перетворень необхідність формування конструктивної туристичної політики набуває дедалі більшої актуальності [3].

Аналіз розвитку туризму України, а також досвіду країн із розвинутою індустрією туризму дозволяє розробити систему заходів [7], що могли б стати основою для розробки стратегії розвитку галузі. Ці заходи спрямовані на вирішення певних завдань. По-перше, формування завдань, дося-

гнення яких дозволило б сформувати інфраструктуру, що відповідає новим економічним умовам. По-друге, створення умов для розвитку туристичної індустрії з метою досягнення поставлених цілей, у тому числі створення механізмів стимулювання розвитку його матеріальної бази. По-третє, розробка нормативного забезпечення розвитку галузі [8].

Туризм може розвиватися насамперед при наявності туристичних ресурсів. Туристичні ресурси – природні, історичні, соціально-культурні об'єкти – здатні задовольняти духовні потреби туристів, сприяти відновленню і розвитку їхньої фізичної і духовної сил [4, с. 68].

Із розвитком ринкових відносин в Україні формується нове економічне середовище, яке диктує необхідність прийняття нових схем управління туристичними і рекреаційними підприємствами на основі ринкових принципів і методів, оскільки старі адміністративно-командні методи організації управління в повному обсязі вже не спрацьовують. Разом із цим ще не сформувалася нова зміцнююча система, яка б визначала прийнятний для всіх зацікавлених сторін механізм взаємовідносин між відомствами, територіально-адміністративними органами, санаторіями, пансіонатами та іншими туристично-рекреаційними закладами. До того ж досі не розроблена ринкова модель поведінки туристично-рекреаційних підприємств як незалежних в економічному відношенні господарюючих суб'єктів ринку, які ще істотно залежать від дотацій та різного роду преференцій із боку держави. На даному етапі розвитку санаторно-курортного комплексу перехід на ринкові відносини у сфері рекреаційних послуг в основному поки що зводиться до вирішення питань, пов'язаних зі зміною форм власності, формування приватного та корпоративного сектора економіки [9, с. 225].

Організаційно-економічний механізм управління розвитком сфери туристичних послуг повинен застосовувати такі важелі, за допомогою яких ліквідувалося б дублювання повноважень державних органів виконавчої влади та розширювався обсяг повноважень місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування [8].

Управління у сфері діяльності курортів на державному рівні, згідно із законом України «Про курорти», здійснюють Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань діяльності курортів, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, інші органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування. Всі вищесказані державні інституції були наділені відповідними повноваженнями та певним рівнем компетенції у сфері діяльності санаторно-курортних закладах [9, с. 223].

На сучасному етапі розвитку туристично-рекреаційної діяльності для організаційних структур управління на регіональному рівні однією з важливих проблем є те, що розміщені в регіоні рекреаційні об'єкти підпорядковані різним міністерствам, відомствам, установам, що ускладнює процес управління рекреаційною сферою як єдиною галуззю у межах окремого територіального санаторно-курортного ком-

плексу. В сучасних умовах органи місцевого самоврядування практично не впливають на ефективність і раціональність використання туристично-рекреаційного потенціалу. Це зумовлено тим, що механізми залучення суб'єктів туристичної діяльності до участі в соціально-економічному розвитку території, на якій здійснюється їхня діяльність, недостатньо ефективна. В результаті чого суб'єкти туристичної діяльності експлуатують природні, культурні, історичні, матеріально-технічні ресурси території, при цьому практично нічого не вкладаючи в їх відновлення та розвиток [6, с. 97].

Державна регіональна політика у сфері туристичних послуг не сприяє реалізації туристичних можливостей областей. Так, досі не визначені цілі і пріоритетні напрями розвитку сфери туристичних послуг у Чернівецькій, Донецькій та інших областях. Не здійснені механізми управління туристичною сферою на даних територіях [2, с. 97].

Дослідження діяльності органів державної та місцевої влади, що здійснюють управління санаторно-курортним господарством в Україні, наштовхнулося на проблему, зумовлену, перш за все, відсутністю протягом тривалого часу вертикальної структури управління в курортній сфері у зв'язку з невизначенням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань курортів. Більшою мірою це пов'язано з підпорядкованістю санаторно-курортних закладів.

Так, санаторії є у підпорядкуванні Кабінету Міністрів України та практично всіх міністерств і відомств України. При цьому лише 205 закладів (42% від діючих в Україні) підпорядковані Міністерству охорони здоров'я, решта мають таке підпорядкування: 167 закладів (37%) – іншим міністерствам і відомствам, 107 санаторіїв (22%) входять до складу ЗАТ «Укрпрофздоровниця», дев'ять санаторіїв (2%) – належать різним громадським організаціям і спілкам [5, с. 75].

Щодо рекреаційних закладів, то тут ситуація ще більш суперечлива: у підпорядкуванні Міністерству охорони здоров'я перебувають лише 0,6% рекреаційних закладів, тим часом як інші структури, в тому числі міністерства і відомства та організації різних форм власності і навіть приватні особи-власники, впливають на роботу 98% закладів. Більше того, саме в рекреаційній сфері зараз активно розпочалася приватизація [2, с. 98].

Тому з метою підвищення ефективності діяльності туристично-оздоровчого комплексу як цілісної територіальної системи доцільно вдосконалити систему управління на основі об'єднання туристичної та оздоровчої сфери в рамках одного відомства, що засвідчує позитивний досвід багатьох зарубіжних країн [8].

Аналізуючи зарубіжний досвід управління сферою туристичних послуг та економічні механізми управління, зокрема оподаткування, спостерігаємо, що у країнах, де розвивається туристична галузь, податок на туристичну діяльність мінімальний (у Польщі 7%-ний податок на туристичну діяльність при 22% оподаткування інших видів бізнесу), натомість в Україні встановлено 20%-ний податок. Тож при застосуванні організаційно-економічного механізму упра-

вління слід взяти до уваги те, що для ефективного механізму управління сферою туристичних послуг потрібне стимулювання розвитку туризму, чого, на жаль, на сьогодні в нашій країні не спостерігається. Наприклад, у Франції, Італії та Великобританії найбільш поширеною формою сприяння є надання субсидій, для Греції, Австрії характерні пільгові кредити, в Німеччині, Іспанії, Польщі – встановлені низькі ставки податку на додану вартість (ПДВ) [2, с. 98].

Висновок

Україна володіє багатим туристично-рекреаційним потенціалом, що забезпечує створення нових видів туризму, а також сприяє розвитку підприємництва. Але загальновідомо, що існуючий туристичний потенціал не використовується належним чином. Розвиток сфери туризму гальмується через багато проблем правового, організаційно-економічного регулювання, належного механізму управління туристичним потенціалом регіонів, методичного забезпечення функціонування підприємств туристичної сфери. З метою ефективного використання туристичного потенціалу території та рекреаційно-курортної індустрії необхідно створення територіального утворення для забезпечення функціонування та розвитку туристичної індустрії, що надають рекреаційно-курортні та туристичні послуги.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про туризм» у редакції від 18.11.2003 №1282-IV [Електрон. ресурс] / Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

2. Здоров А.Б. Экономика туризма [Підручник] / Здоров А.Б. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с., с. 97.

3. Ігнатенко М.М. Проблеми та перспективи розвитку сільського туризму в Україні / М.М. Ігнатенко // [Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького. – Серія «Економічні науки». – Т. 12, №1 (43). – Львів, 2010. – С. 252–255.

4. Котлер Ф. Маркетинг местное привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы [Підручник] / Ф. Котлер и др. – СПб.: Стокгольм. шк. экономики, 2005. – 377 с., с. 68.

5. Мельник А.Ф. Організаційно-економічний механізм розвитку територіального комплексу послуг [Монографія] / Мельник А.Ф. – Тернопіль: Збруч, 2009. – 252 с., с. 75.

6. Онисько М.Б. Підвищення ролі органів виконавчої влади у розвитку туристично-рекреаційної сфери / Онисько М.Б. // Вісник ДІТБ. – 2005. – №9. – С. 95–100, с. 97.

7. Сіренко К.В. Аналіз туристичного ринку України в сучасних умовах розвитку економіки / К.В. Сіренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. №12. – С. 70–74. [Електрон. ресурс] – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2325>

8. Трегубов О.С. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Удосконалення організаційно-управлінських механізмів підприємств туристичної сфери [Електрон. ресурс] <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1855>

9. Школа І.М., Корольчук О.П. Менеджмент туризму: [Підручник] / І.М. Школа, О.П. Корольчук. – Чернівці: Книги – XXI, 2011. – 464 с.

Т.М. СЕМЕНЕНКО,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Діагностика фінансового стану підприємства

У статті розглянуто сутність діагностики фінансового стану підприємства, її види, а також роль у його функціонуванні. Обґрунтовано застосування комплексного підходу до її проведення, охарактеризовано основні елементи діагностики, а також визначено взаємозв'язок між ними.

Ключові слова: діагностика фінансового стану підприємства, фінансова стійкість, комплексна модель діагностики.

В статье рассматривается суть диагностики финансового состояния предприятия, ее виды, а также роль в его функционировании. Обоснован комплексный подход к ее проведению, охарактеризованы основные элементы диагностики, а также определена взаимосвязь между ними.

Ключевые слова: диагностика финансового состояния предприятия, финансовая устойчивость, комплексная модель диагностики.

This article describes the main concepts of enterprise diagnostics, its role in enterprise's activity. The system-based approach in realization of diagnostics is justified, also its main elements and their interdependence are characterized.

Keywords: diagnostics, financial status, financial stability, complex models of diagnostics.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах, які характеризуються фінансово-економічною невизначеністю та високою конкуренцією, фінансовий стан виступає найважливішою характеристикою підприємства. Об'єктивно оцінивши його, цілком можливо визначити ефективність його господарської діяльності, конкурентні позиції та економічний потенціал, а найголовніше – виявити порушення у діяльності господарюючого суб'єкта, знайти слабкі місця та вдатися до їх ліквідації. Саме діагностика передбачає аналіз причин виникнення проблем та розробку механізму дій з усунення чи по-

передження негативних тенденцій у діяльності господарюючого суб'єкта, що, своєю чергою, означає, що діагностика фінансового стану тісно пов'язана, а іноді є тотожною з діагностикою кризових явищ на підприємстві. На сьогодні існує безліч методів діагностики діяльності підприємства, розроблених як зарубіжними, так і вітчизняними вченими-економістами. В даному випадку постає питання в найбільш ефективному їх поєднанні, що і робить актуальним дане дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання стосовно діагностики фінансового стану підприємства, зокрема кризових явищ та ймовірності настання неспроможності, висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед українських фахівців з даного питання слід виділити І.О. Бланка, Л. О. Лігоненка, А.М. Поддєрьогіна, В.П. Савчука, О.О. Терещенка та ін. З російських вчених значний внесок у вивчення даної проблематики зробили А.П. Градов, А.І. Мурравіов, М.І. Баканов, А.Д. Шеремет, із зарубіжних – Е. Альтман, У. Бівер, Ж. Тібо, Б. Коллас, Г. Спрінгейт та багато інших.

Мета статті. Враховуючи вище зазначене, основними завданням стає детальний розгляд основних теоретичних засад проведення діагностики фінансового стану підприємства, її основних видів та типів.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкових відносин не всі процеси підкоряються детермінованим, суворо кількісним залежностям. А отже, сучасною (ринковою) парадигмою методології діагностики діяльності підприємства є орієнтація на нерівномірну динаміку розвитку господарюючих суб'єктів. Таким чином, у нових ринкових умовах виникла необхідність введення нових інструментів аналітичного дослідження, що орієнтуються не лише на внутрішню діяльність, а й охоплюють весь спектр макро- і мікросередовища підприємства з виділенням проблем (явних та прихованих), визначенням протиріч, а також причин, що їх викликали. Все це в сукупності і зумовило появу діагностики в галузі економіки.

В економічній науці не існує єдиної або хоча б усталеної думки про те, що слід розуміти під діагностикою. При цьому діапазон різних поглядів, що стосуються визначення змісту діагностики, дуже широкий. До ХХ століття терміни «діагностика» і «діагноз» вживалися тільки в науковій і практичній медицині – діагностика (від грец. *diagnostikos* – здатний розпізнавати) – процес розпізнавання хвороби та позначення її з використанням прийнятої медичної термінології, тобто встановлення діагнозу; наука про методи встановлення діагнозу [1].

Діагностика в економічній сфері є відносно новим явищем. На Заході Ж.П. Тібо, М. Бартолі, К. Жессюа, М. Шерваль, Д. Броун, А.Ш. Мартінет, Я. Янг опублікували свої ідеї, що стосуються економічної діагностики, лише в 80-х – на початку 90-х років ХХ століття.

Огляд перекладної економічної літератури показує, що діагностика має місце у Франції, фінансовий менеджмент – у США та Англії, контролінг – у Німеччині та Австрії. Українська наука запозичила і розвиває всі ці напрями.

На сучасному етапі можна виділити різні трактування поняття «діагностика». У навчально-методичній літературі фінансова діагностика в основному ототожнюється з фінансовим аналізом або розглядається як його складова частина або вид.

Зокрема, Б. Коллас розглядає діагностику як частину аналізу, зазначає, що «діагностика – це розгляд фінансового становища підприємства таким чином, щоб виявити в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати досягнення поставленої мети і вирішення завдань, піддаючи небезпеки планову діяльність» [2, с. 43].

Французький учений Ж.-П. Тібо запропонував проводити комплексну діагностику підприємства, виділяючи економічну, функціональну, технічну, соціальну діагностику, діагностику функції «управління-фінанси», менеджменту та організації, зовнішнього середовища підприємства, а також стратегічну діагностику [3].

Вітчизняний економіст І.О. Бланк поділяє діагностику на два види – експрес-діагностику та фундаментальну діагностику. Перша дає змогу швидко й на ранніх етапах виявити кризові явища на підприємстві, а друга – дає більш детальну інформацію, з її допомогою можна визначити джерела (причини) кризи та відповідно виробити план дій з їх усунення. При цьому проведення фундаментальної ґрунтується на результатах експрес-діагностики [4].

Діагностика проблеми сама по собі часто стає процедурою, що має кілька кроків, із прийняттям проміжних рішень. Визначення проблеми включає такі кроки (процедури): виявлення симптомів; формулювання можливих причин у зовнішньому середовищі або базових проблем внутрішнього середовища, що лежать в основі симптомів; виявлення альтернативних дій для вирішення проблеми (рис. 1) [5].

У процесі діагностики фінансового стану підприємства передбачається виконання ряду завдань, серед них:

- своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства, визначення його больових точок і вивчення причин їх утворення;
- виявлення чинників і причин досягнутого стану;
- підготовка і обґрунтування прийнятих управлінських рішень;
- виявлення і мобілізація резервів поліпшення фінансового стану підприємства і підвищення ефективності всієї господарської діяльності;
- прогнозування можливих фінансових результатів і розробка моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів.

Об'єктом діагностики крім самої соціально-економічної системи можуть бути і її елементи (внутрішнє та зовнішнє середовище, підрозділи, персонал). Суб'єктами діагностики виступають зацікавлені сторони. До таких слід віднести власників, керівників, інвесторів, кредиторів, контрагентів та органи влади.

Загалом процес діагностики в широкому сенсі можна розділити на дві групи: макро- і мікроекономічну. Своєю



Схема діагностики фінансового стану підприємства

чергою, макродіагностику можна розділити на діагностику галузей економіки, секторів економіки та стан окремих фінансових ринків. Мікроекономічна діагностика умовно поділяється на діагностику окремого господарюючого та аналіз ефективності рішень господарюючого суб'єкта [6].

Як зарубіжні, так і вітчизняні науковці поділяють діагностику на зовнішню та внутрішню.

Внутрішня діагностика проводиться службами підприємства, його результати використовуються для планування, контролю та прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета – забезпечити планомірне постачання грошових коштів і розмістити власні і позикові кошти таким чином, щоб отримати максимальний прибуток і виключити банкрутство.

Зовнішня діагностика здійснюється інвесторами, початковими матеріальними і фінансовими ресурсами, контролюючими органами на основі інформації, що публікується звітності. Його мета – встановити можливість вигідного вкладення коштів, щоб забезпечити максимум прибутку і виключити втрати.

Усі методи діагностики фінансового стану підприємства можна розділити на дві великі групи. Першу групу утворюють кількісні (формалізовані методи) методи. В її межах можна виділити методи, притаманні безпосередньо фінансовому аналізу: вертикальний, горизонтальний, трендовий та коефіцієнтний аналіз, а також методи прогнозування банкрутства. Другу групу складають якісні (неформалізовані) методи. Розглянемо їх детальніше.

Горизонтальний аналіз полягає в порівнянні показників бухгалтерської звітності з показниками попередніх періодів.

Вертикальний аналіз проводиться з метою виявлення питомої ваги окремих статей звітності в загальному підсумковому показнику і наступному порівнянні результату з даними попереднього періоду.

Трендовий аналіз заснований на розрахунку відносних відхилень показників звітності за ряд років від рівня базисного року.

Фінансові коефіцієнти – це найбільш відомий і широко застосовуваний інструмент аналізу фінансової звітності. Вони застосовуються для аналізу фінансового стану підприємства і являють собою відносні показники, що визначаються за даними фінансових звітів (головним чином за даними звітного балансу і звіту про прибутки і збитки). Застосування фінансових коефіцієнтів ґрунтується на теорії, що передбачає існування певних співвідношень між окремими статтями звітності.

Система фінансових коефіцієнтів для аналізу фінансової діяльності, розроблена Р. Брейлі і С. Майерсом в їх роботі «Принципи корпоративних фінансів», стала, по суті, стандартом у галузі фінансового аналізу для зарубіжних фахівців [7]. Фінансові коефіцієнти з погляду авторів «служать зручним засобом узагальнення величезного обсягу фінансових даних та інструментом порівняльного аналізу діяльності компанії. Коефіцієнти допомагають вам задати правильні питання, однак, вони рідко дають відповіді на них» [8, с. 742].

Брейлі і Майерс розглядають і розраховують чотири типи фінансових коефіцієнтів:

- коефіцієнти фінансової залежності, які показують, в якій мірі компанія використовує позиковий капітал;
- коефіцієнти ліквідності, які показують, наскільки доступні компанії її грошові кошти;
- коефіцієнти рентабельності, які використовуються для оцінки ефективності використання компанією її активів;
- коефіцієнти ринкової активності, які показують, наскільки високо цінують компанію інвестори.

Брігхем і Гапенські у своїй праці «Фінансовий менеджмент» виділяють такі п'ять груп аналітичних коефіцієнтів:

- коефіцієнти ліквідності, які показують співвідношення оборотних коштів і короткострокових пасивів і, таким чином,

служать індикатором здатності фірми своєчасно погасити короткострокові зобов'язання;

– коефіцієнти управління активами, які показують, наскільки ефективно управляє фірма своїми активами;

– коефіцієнти управління джерелами коштів, які показують, по-перше, якою мірою фірма фінансується за рахунок позикових коштів, по-друге, чи достатній грошових потік для покриття витрат по обслуговуванню боргових зобов'язань та інших постійних витрат;

– коефіцієнти рентабельності, які показують сукупний вплив заходів щодо забезпечення ліквідності, управління активами та джерелами коштів на результати фінансової діяльності;

– коефіцієнти ринкової активності і положення на ринку цінних паперів, які співвідносять курс акцій фірми з доходами фірми та балансовою вартістю активів на акцію [9].

Актуалізація прогнозування банкрутства посилилася в передових капіталістичних країнах (і передовсім у США) відразу після закінчення Другої світової війни. Поряд з іншими причинами цьому сприяло зростання числа банкрутств у зв'язку з різким скороченням військових замовлень. Виникла проблема можливості апріорного визначення умов, що приводять фірму до банкрутства. Спочатку це питання вирішувалося на емпіричному, чисто якісному рівні, що нерідко призводило до суттєвих помилок.

Перші серйозні спроби розробити ефективну методику прогнозування банкрутства відносяться до 60-х років минулого століття і пов'язані з розвитком комп'ютерної техніки. На сьогодні у світовій господарській практиці прийнято використовувати специфічні моделі діагностики банкрутства, які на основі врахування окремих груп показників фінансової звітності компанії дозволяють зробити висновки про наявність або відсутність кризового стану на підприємстві, ступінь загрози його збанкрутіння. До основних таких моделей можна віднести дво-, п'яти- та семифакторну модель Альтмана, дискримінантну модель Ліса, дискримінантну модель Тафлера, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера, коефіцієнт Бівера, оцінку імовірності банкрутства за критерієм Фулмера, модель Чессера, модель Спрінгейта, дискримінантну модель Беермана [10, с. 59], узагальнену модель на основі дискримінантної функції, метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємства, модель PAS-коефіцієнта [11, с. 124–126] тощо. Проте останнім часом при аналізі різних сторін діяльності підприємства все більша увага приділяється саме неформалізованим методам аналізу. Така тенденція спостерігається в рамках різних дисциплін (наприклад, як економічний аналіз, фінансовий аналіз, стратегічний менеджмент, фінансовий менеджмент, теорія менеджменту, маркетинг тощо). Так, для аналізу внутрішнього середовища призначені методи жит-

тєвого циклу товару, життєвий цикл технології, життєвий цикл організації, графік Портера, крива досвіду. Для аналізу зовнішнього середовища призначені такі методи, як життєвий цикл галузі, аналіз сил по Ансоффу, PEST-аналіз, SPA-SE-аналіз, модель п'яти конкурентних сил Портера, модель ключових факторів успіху, матриця БКГ, Матриця «Дженерал Електрик» – Мак Кінсі, SWOT-аналіз та інші.

Висновки

Отже, діагностика являє собою процес цілеспрямованої дослідницької аналітичної діяльності, пов'язаний з інтерпретацією результатів аналізу. Діагностика базується на економічному аналізі, виростає з нього, це новий етап розвитку аналітичного дослідження, це вміння суб'єкта діагностики (економіста-аналітика) інтерпретувати результати аналізу, визначити проблеми і диспропорції, визначити діагноз і перспективи розвитку об'єкта дослідження (промислового підприємства) з урахуванням прийнятих заходів (управлінських рішень) і з обліком не вжитих заходів. Тут чим вище рівень інструментального дослідження, чим ширше використання сучасного інструментарію, тим точніші діагностики.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. на CD): 250 000 / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К., Ірпінь: Перун, 2007. – 1736 с.
2. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью: Учеб. пособие / Пер. с фр. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
3. Антикризисное управление предприятиями и банками: учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2001. – 840 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с.
5. Басовский Л.Е. Менеджмент: уч. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 216 с.
6. Банк В.Р. Методология финансового анализа деятельности хозяйствующих субъектов / В.Р. Банк, С.В. Банк // Аудитор. – 2004. – №7. – С. 29–36.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1120 с.
8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. П.П. Табурчука, В.М. Тумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 352 с.
9. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 т.: пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т. 1. 497 с., т. 2. – 669 с.
10. Шапурова О.О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств // Економіка та держава. – 2009. – № 4.
11. Карпунь І.Н. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / І.Н. Карпунь. – Львів: Магнолія – 2006, 2008.

Особливості застосування окремих методичних підходів при оцінці права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій

У статті запропоновані уніфіковані механізми оцінки права вимоги зобов'язання, що виникають внаслідок здійснення банком кредитних операцій. Конкретні підходи та методи оцінки в межах розроблених методичних засад відповідають чинному законодавству щодо здійснення професійної оціночної діяльності в Україні, а також національним і міжнародним стандартам оцінки та задовольняють вимогам положень Національного банку України про порядок розрахунку значення показника ризику кредиту. Запропонована модель оцінки дозволяє визначити вартість прав вимоги зобов'язань за сформованим кредитним портфелем банку за мінімальних витрат та браком достатньої інформації відносно об'єкта оцінки.

Ключові слова: ринкова вартість, кредитна операція, оціночні процедури, підхід до оцінки, кредитний портфель, ризик кредиту, дисконт, забезпечення, принципи оцінки.

В статье предложены унифицированные механизмы оценки права требования, которые возникают в результате осуществления банком кредитных операций. Конкретные подходы и методы оценки в пределах разработанных методических принципов отвечают действующему законодательству относительно осуществления профессиональной оценочной деятельности в Украине, а также национальным и международным стандартам оценки, и удовлетворяют требованиям положений Национального банка Украины о порядке расчета значения показателя риска кредита. Предложенная модель оценки позволяет определить стоимость прав требования по сформированному кредитному портфелю банка при минимальных расходах и нехватке достаточного количества информации относительно объекта оценки.

Ключевые слова: рыночная стоимость, кредитная операция, оценочные процедуры, подход к оценке, кредитный портфель, риск кредита, дисконт, обеспечение, принципы оценки.

The article proposes unified evaluation mechanisms law requirements obligation arising from the implementation of the Bank's credit operations. Concrete approaches and methods of estimation, within the limits of the worked out methodical principles, answer a current legislation in relation to realization of professional evaluation activity in Ukraine, and also to the national and international standards of estimation, and meet the requirements of the regula-

tions of the National Bank of Ukraine on procedure of calculation of value of indicator of risk of the loan. The offered model of estimation allows to define the cost of rights in the action of obligations after the formed credit brief—case of bank, at minimum charges and by the shortage of sufficient information relatively object of estimation.

Keywords: market value credit operation, evaluation procedures, an approach to evaluation, loan portfolio, the risk of the loan, discount, ensuring the principles of evaluation.

Постановка проблеми. Боргові зобов'язання боржника перед кредитором є особливим видом активів, основою яких є права на здобуття певних економічних благ.

Особливу актуальність проблема оцінки права вимоги зобов'язання за кредитним договором отримала після кризи 2008 року, коли у банків виникли портфелі прострочених кредитів (проблемна заборгованість позичальників). Вартість права вимоги є результатом аналізу безлічі чинників, при цьому сума заборгованості – один з основних, але не єдиний чинник вартості права вимоги заборгованості. Незважаючи на наявність публікацій з даної тематики, що висвітлюють загальні методичні основи оцінки даного об'єкта, в сучасній оцінній практиці залишається безліч питань. Запропонована модель оцінки є одним з можливих варіантів визначення вартості права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій у специфічних умовах, пов'язаних з метою оцінки, статусом кредитора (банка) і браком достатньої інформації відносно об'єкта оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фінансовій оцінці боргових зобов'язань, присвятили наукові праці ряд таких вітчизняних вчених та практиків: І. Галкін, О. Драпиковський, Ю. Дехтяренко, Н. Жиленко, І. Іванова, В. Ларцев, Н. Лебідь, Я. Маркус, О. Мендрул, С. Сівець, С. Скринько, О. Пузенко, Ф. Пузій, А. Чіркін, а також зарубіжних – А. Дамодаран, В. Грибовський, А. Грязнова, А. Грегори, Ф. Еванс, Ю. Козир, В. Михайлець, О. Стоянова, Т. Харрісон.

Враховуючи їх значний внесок у формування методичного забезпечення фінансової оцінки майнових прав, варто зауважити недостатність розкриття питання оцінки права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій.

Метою статті є пропонування уніфікованих механізмів оцінки вартості права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до інформації Національного банку України, протягом 2012 року поліпшилася робота банків з проблемними кредитами. Зокрема, прострочена заборгованість за наданими кредитами за звітний рік зменшилася на 8,5% (на 6,8 млрд. грн.) – до 72,5 млрд. грн., що становило 8,9% від кредитних операцій (станом на 01.01.2012 – 9,6%). Обсяг прострочених нарахованих доходів знизився на 1,1 млрд. грн. [12]. На жаль, такі досягнення банківської системи лише свідчать про активний продаж банками своїх проблемних активів колекторським компаніям. У середньому зараз колектори купують кредити за 5–7% від їхньої балансової вартості. Проте ціна може коливатися в межах від 1 до 20%. На вартість права вимоги впливає категорія якості позики і вживані напрями роботи з нею. Вартість права вимоги може знаходитися в діапазоні від нуля до повної фактичної суми заборгованості. Можна виділити основні чинники, які визначають вартість права вимоги: сума заборгованості на дату оцінки, забезпечення права вимоги, вартість забезпечення, терміни реалізації майна боржника і поручителів; наявність юридичних ризиків і ін. Як база оцінки боргових зобов'язань приймається ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на дату оцінки на ринку в результаті угоди, для якої характерні такі умови: угода укладена між незв'язаними сторонами, після відповідного маркетингу і за умови, що кожна зі сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу, при цьому угода здійснювалася за типових умов фінансування. В основу визначення ринкової вартості об'єкта оцінки покладений принцип найбільш ефективного використання і очікування. Принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майнових прав, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майнових прав, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними. Реалізація принципу найбільш ефективного використання об'єкта оцінки можлива при припущенні, що суб'єкти цивільно-правових відносин стосовно права вимоги зобов'язання можуть реалізувати вказане право шляхом заміни сторін у зобов'язанні відповідно до норм чинного законодавства, в тому числі шляхом поступки права вимоги на користь інших суб'єктів. Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається величиною економічних вигод, що очікуються від володіння ним. Реалізація принципу очікування здійснюється шляхом отримання доходів від володіння об'єктом оцінки, обумовлених виконанням зобов'язання боржником і виплатою ним відсотків, штрафів, пені за зобов'язанням згідно з умовами цивільно-правового договору або на інших підставах, перед-

бачених цивільним законодавством України. Згідно з Національним стандартом №1 ринкова вартість може розраховуватися з використанням усіх методичних підходів: витратного, порівняльного та дохідного [7]. Природа боргових зобов'язань обумовлює відсутність чинників їхнього зносу і не передбачає витрат на відтворення. Тому використання витратного підходу для оцінки боргових зобов'язань зводиться до визначення їх балансової величини з коректуванням на суму зобов'язань, по яких закінчився термін позовної давності і тому подібне. З врахуванням вказаного вище витратний підхід у процесі визначення вартості права вимоги зобов'язання не використовується. Використання порівняльного підходу в процесі оцінки боргових зобов'язань не можливе у зв'язку з відсутністю ринкової інформації, пов'язаної з підбором аналогів та виконанням корегувань. Таким чином, застосування дохідного підходу для оцінки права вимоги зобов'язання є єдино можливим. Методи дохідного підходу максимально відповідають приведеним вище принципам визначення ринкової вартості об'єкта оцінки. Визначення вартості об'єкта оцінки в рамках дохідного підходу може здійснюватися з використанням методу дисконтування грошових потоків. Процедура дисконтування грошових потоків передбачає перетворення майбутніх нерівномірних доходів на поточну вартість шляхом дисконтування по відповідній ставці дисконту кожного з майбутніх платежів. Основною проблемою застосування дохідного підходу є коректне визначення розміру майбутніх грошових потоків, пов'язаних з виконанням зобов'язань боржником, та ризиків їх неотримання банком. Оцінка вказаних чинників базується на аналізі:

- правового статусу боргових зобов'язань, правильності їх юридичного оформлення;
- фінансового стану боржника, який характеризується його платоспроможністю, наявністю ліквідного майна, в тому числі заставного забезпечення зобов'язань, обсягами і результативністю фінансово-господарської діяльності;
- стану обслуговування боргових зобов'язань боржником, наявності прострочення виплат по зобов'язанням, кредитна історія боржника і тому подібне.

Процедура визначення вартості боргових зобов'язань складається з таких етапів.

1. Ідентифікація об'єкта оцінки як права вимоги зобов'язання. Ідентифікація виконується шляхом аналізу наявності та правильності документального оформлення об'єкта оцінки, дотримання реквізитів та норм чинного законодавства, юридично-правової можливості вимоги виконання зобов'язання відповідно до умов цивільно-правової угоди.

Кредитна документація (справа) формується на паперових носіях і має містити:

- письмове клопотання (заяву) боржника про надання кредиту;
- бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування потреби в кредиті на відповідні цілі (для юридичних осіб);
- контракти та/або договори про купівлю-продаж (за наявності);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– фінансову звітність (для юридичних осіб), інформацію про доходи (для фізичних осіб) боржника;

– фінансову та бюджетну звітність (для бюджетної установи);

– інформацію про надходження коштів на поточні рахунки в банку та в інших банках щонайменше за останні шість повних місяців;

– інформацію, надану боржником та документально підтверджену іншими банками, про:

а) заборгованість боржника з визначенням основних умов договору про надання кредиту (сума за договором, строк, залишок заборгованості, вид забезпечення за кредитом тощо);

б) наявність простроченої заборгованості;

– інформацію про стан виконання зобов'язань боржника перед банком за попередніми договорами, кредитну історію (за наявності);

– інформацію про перевірку цільового використання кредиту;

– підтвердні документи (виписки за балансовими та позабалансовими рахунками, платіжні доручення тощо), що свідчать про надання та погашення кредиту, наявні фінансові зобов'язання, оприбуткування заставленого майна тощо;

– аудиторський висновок про фінансовий стан боржника;

– установчі та реєстраційні документи (для юридичних осіб), копії відповідних сторінок паспорта та довідки про присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків (для фізичних осіб);

– договір про надання кредиту і додаткові договори до нього;

– договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них, гарантійні листи;

– документи, що підтверджують повноваження особи підписувати договір про надання кредиту, договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них від імені контрагента банку;

– копії правовстановлюючих документів на майно (майнові права), що передається в забезпечення;

– документи, що підтверджують ринкову вартість заставленого майна (майнових прав) під час видачі кредиту;

– документи, що свідчать про наявність та якість збереження заставленого майна (акти, довідки, матеріали перевірок);

– документи, що свідчать про обтяження майна та його державну реєстрацію відповідно до вимог законодавства України;

– договори страхування заставленого майна та документи, що підтверджують сплату страхового платежу (за наявності);

– інформацію про вжиті банком заходи для погашення боргу (документи, що засвідчують процедуру повернення або стягнення боргу).

2. Фінансовий аналіз діяльності боржника. Під фінансовим станом боржника розуміють сукупність показників, які відображають наявність, розміщення та використання ресурсів (активів) позичальника, а також його реальні та потенційні фінансові можливості. Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи необхідно враховувати такі основні економічні показники його діяльності: платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності);

фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність картотеки неплатежів – у динаміці); склад та динаміка дебіторсько–кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки); собівартість продукції (у динаміці); прибутки та збитки (у динаміці); рентабельність (у динаміці); кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів). Аналіз грошових потоків позичальника має здійснюватися з урахуванням такого показника: співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитною операцією та процентами за нею з урахуванням строку дії кредитної угоди. Також можуть бути враховані суб'єктивні чинники, що характеризуються такими показниками: ринкова позиція позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості; наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника; ефективність управління позичальника; професіоналізм керівництва та його ділова репутація; інша інформація.

Оцінка фінансового стану юридичної особи здійснюється шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи.

Інтегральний показник розраховується із застосуванням багатofакторної дискримінантної моделі за такою формулою:

$$Z = a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + a_nK_n - a_0,$$

де Z – інтегральний показник;

$K_1, K_2 \dots K_n$ – фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності боржника;

$a_1, a_2 \dots a_n$ – параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів і щорічно актуалізуються Національним банком України на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб;

a_0 – вільний член дискримінантної моделі, значення якого щорічно актуалізуються Національним банком України.

Клас боржника – юридичної особи визначається залежно від значення інтегрального показника з урахуванням величини підприємства (велике, середнє або мале) згідно з таблицями 1 та 2 [13].

Класифікація позичальників – фізичних осіб здійснюється за результатами оцінки їхнього фінансового стану за такими категоріями якості:

Клас А – фінансовий стан добрий: сукупний чистий дохід боржника – фізичної особи перевищує внески на погашення боргу за всіма активами банку щодо цього боржника за відповідний період; наявність у власності майна, крім майна, переданого в заставу; коефіцієнти, що характеризують точну платоспроможність боржника – фізичної особи і його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитом, перевищують їх оптимальні значення.

Клас Б – фінансовий стан задовільний: сукупний чистий дохід боржника – фізичної особи є не меншим, ніж сума внесків на погашення боргу за всіма активами банку щодо цього

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Визначення класу боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства

№ з/п	Види економічної діяльності	Класи								
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Більше ніж +1,25	Від +1,25 до +0,81	Від +0,80 до +0,60	Від +0,59 до +0,35	Від +0,34 до +0,05	Від +0,04 до -0,25	Від -0,26 до -0,70	Від -0,71 до -3,20	Менше ніж -3,20
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Більше ніж +1,35	Від +1,35 до +0,71	Від +0,70 до +0,35	Від +0,34 до 0,00	Від -0,01 до -0,36	Від -0,37 до -0,70	Від -0,71 до -1,20	Від -1,21 до -3,50	Менше ніж -3,50
3	Переробна промисловість	Більше ніж +1,35	Від +1,35 до +0,81	Від +0,80 до +0,51	Від +0,50 до +0,17	Від +0,16 до -0,20	Від -0,21 до -0,50	Від -0,51 до -1,04	Від -1,05 до -3,70	Менше ніж -3,70
4	Добувна промисловість; постачання газу, електроенергії, води	Більше ніж +1,35	Від +1,35 до +0,80	Від +0,79 до +0,51	Від +0,50 до +0,04	Від +0,03 до -0,40	Від -0,41 до -0,75	Від -0,76 до -1,34	Від -1,35 до -4,70	Менше ніж -4,70
5	Будівництво	Більше ніж +0,60	Від +0,60 до +0,07	Від +0,06 до -0,15	Від -0,16 до -0,40	Від -0,41 до -0,67	Від -0,68 до -0,90	Від -0,91 до -1,30	Від -1,31 до -3,80	Менше ніж -3,80
6	Оптова та роздрібна торгівля	Більше ніж +1,50	Від +1,50 до +0,91	Від +0,90 до +0,62	Від +0,61 до +0,16	Від +0,15 до -0,27	Від -0,28 до -0,60	Від -0,61 до -1,20	Від -1,21 до -4,70	Менше ніж -4,70
7	Транспорт, складське господарство	Більше ніж +1,55	Від +0,75 до +0,35	Від +1,00 до +0,76	Від +0,75 до 0,35	Від +0,34 до -0,05	Від -0,06 до -0,37	Від -0,38 до -0,95	Від -0,96 до -3,50	Менше ніж -3,50
8	Фінансова та страхова діяльність	Більше ніж +2,00	Від +2,00 до +1,20	Від +1,19 до +0,95	Від +0,94 до +0,52	Від +0,51 до +0,10	Від +0,09 до -0,25	Від -0,26 до -0,83	Від -0,84 до -4,20	Менше ніж -4,20
9	Інформація та телекомунікації	Більше ніж +1,15	Від +1,15 до +0,70	Від +0,69 до +0,45	Від +0,44 до +0,09	Від +0,08 до -0,26	Від -0,27 до -0,55	Від -0,56 до -1,10	Від -1,11 до -3,30	Менше ніж -3,30

Таблиця 2. Визначення класу боржника – юридичної особи для малого підприємства

№ з/п	Види економічної діяльності	Класи								
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Більше ніж +1,00	Від +1,00 до +0,50	Від +0,49 до +0,28	Від +0,27 до -0,10	Від -0,11 до -0,45	Від -0,46 до -0,75	Від -0,76 до -1,26	Від -1,27 до -4,20	Менше ніж -4,20
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Більше ніж +2,00	Від +2,00 до +1,40	Від +1,39 до +1,05	Від +1,04 до +0,55	Від +0,54 до +0,01	Від 0,00 до -0,40	Від -0,41 до -1,10	Від -1,11 до -4,40	Менше ніж -4,40
3	Переробна промисловість	Більше ніж +1,70	Від +1,70 до +1,11	Від +1,10 до +0,81	Від +0,80 до +0,35	Від +0,34 до -0,10	Від -0,11 до -0,50	Від -0,51 до -1,14	Від -1,15 до -4,10	Менше ніж -4,10
4	Добувна промисловість; постачання газу, електроенергії, води	Більше ніж +2,20	Від +2,20 до +1,25	Від +1,24 до +0,90	Від +0,89 до +0,42	Від +0,41 до -0,05	Від -0,06 до -0,50	Від -0,51 до -1,20	Від -1,21 до -4,90	Менше ніж -4,90
5	Будівництво	Більше ніж +2,10	Від +2,10 до +1,40	Від +1,39 до +0,81	Від +0,80 до +0,53	Від +0,52 до +0,04	Від +0,03 до -0,35	Від -0,36 до -1,10	Від -1,11 до -4,20	Менше ніж -4,20
6	Оптова та роздрібна торгівля	Більше ніж +1,60	Від +1,60 до +0,96	Від +0,95 до +0,71	Від +0,70 до +0,20	Від +0,19 до -0,24	Від -0,25 до -0,59	Від -0,60 до -1,25	Від -1,26 до -5,20	Менше ніж -5,20
7	Транспорт, складське господарство	Більше ніж +1,40	Від +1,40 до +0,86	Від +0,85 до +0,61	Від +0,60 до +0,20	Від +0,19 до -0,19	Від -0,20 до -0,50	Від -0,51 до -1,10	Від -1,11 до -4,40	Менше ніж -4,40
8	Фінансова та страхова діяльність	Більше ніж +2,50	Від +2,50 до +1,51	Від +1,50 до +1,20	Від +1,19 до +0,75	Від +0,74 до +0,32	Від +0,31 до -0,10	Від -0,11 до -0,75	Від -0,76 до -3,40	Менше ніж -3,40
9	Інформація та телекомунікації	Більше ніж +1,60	Від +1,60 до +0,98	Від +0,97 до +0,62	Від +0,61 до +0,23	Від +0,22 до -0,20	Від -0,21 до -0,55	Від -0,56 до -1,19	Від -1,20 до -4,20	Менше ніж -4,20

го боржника за відповідний період, простежується негативна тенденція (зміна місця роботи з погіршенням умов, зростання обсягу зобов'язань боржника – фізичної особи, що свідчить про підвищення ймовірності несвоечасного та/або в неповній сумі погашення боргу); коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність боржника – фізичної особи і його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитом, не нижчі, ніж їх оптимальні значення.

Клас В – фінансовий стан незадовільний: сукупний чистий дохід боржника – фізичної особи є нижчим, ніж сума внесків на погашення боргу за всіма активами банку щодо цього боржника за відповідний період, наявні негативні зміни щодо загального матеріального стану клієнта та/або його соціальної стабільності; зростання обсягу зобов'язань борж-

ника – фізичної особи свідчить про високу ймовірність несвоечасного та/або в неповній сумі погашення боргу; коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність боржника – фізичної особи і його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитом, є несуттєво нижчими, ніж їх оптимальні значення.

Клас Г – фінансовий стан критичний: сукупний чистий дохід боржника – фізичної особи є недостатнім для своєчасних та в повному обсязі внесків на погашення боргу за всіма активами банку щодо цього боржника за відповідний період; коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність боржника – фізичної особи і його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитом, нижчі, ніж їх оптимальні значення.

Таблиця 3. Визначення стану обслуговування боргу боржником

Кількість календарних днів прострочення (включно)	Стан обслуговування боргу
Від 0 до 7	«Високий»
Від 8 до 30	«Добрий»
Від 31 до 90	«Задовільний»
Від 91 до 180	«Слабкий»
Понад 180	«Незадовільний»

3. Оцінка стану обслуговування боргових зобов'язань боржником. Оцінка стану обслуговування боргу боржником – фізичною та юридичною особою на підставі кількості календарних днів прострочення погашення боргу за станом на перше число місяця, наступного за звітним, проводиться згідно з таблицею 3[9].

4. Визначення ризиків невиконання боргових зобов'язань. Класифікація позичальників здійснюється за такими категоріями якості:

- I (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним;
- II – помірний ризик;
- III – значний ризик;
- IV – високий ризик;
- V (найнижча) – реалізований ризик.

З метою оцінки ризику за наданими фінансовими зобов'язаннями, боржником за якими є нерезидент, можливе використання даних, підтверджених в бюлетені таких провідних світових рейтингових агентств (компаній), як Standard & Poor's, Moody's Investors Service та Fitch IBCA. Для оцінки ризику за наданими фінансовими зобов'язаннями,

боржником за якими є резидент, можливе використання даних рейтингових агентств, які мають право визначати рейтингові оцінки відповідно до законодавства України. У разі отримання від рейтингового агентства (компанії), яке має право визначати рейтинги згідно із законодавством України, рейтингу боржника або зобов'язання, визначається значення показника ризику виконання боргових зобов'язань без урахування класу боржника згідно з табл. 4.

Класифікація кредиту, наданого боржнику – юридичній особі за категоріями якості на підставі визначеного класу боржника – юридичної особи та стану обслуговування ним боргу наведена у табл. 5 [9].

Класифікація кредиту, наданого боржнику – фізичній особі, за категоріями якості на підставі визначеного класу боржника – фізичної особи та стану обслуговування ним боргу наведена у табл. 6 [9].

Показник ризику кредиту, наданого боржникові – фізичній або юридичній особі залежно від категорії якості в межах діапазонів, наведений у табл. 7 [9].

Таблиця 4. Визначення показника ризику з урахуванням рейтингу боржника або боргових зобов'язань

Рейтинг боржника або боргових зобов'язань		Категорія якості боргових зобов'язань	Відкориговані значення показника ризику виконання боргових зобов'язань
згідно з міжнародною рейтинговою шкалою–2	згідно з національною рейтинговою шкалою		
від AAA до AA–	uaAAA uaAA	I – найвища	0
від A+ до BBB+	uaA	II	0,01 – 0,20
BBB та BBB–	uaBBB	III	0,21 – 0,50
Спекулятивний рівень		IV	0,51 – 0,99
Дефолт		V – найнижча	1,0

Таблиця 5. Класифікація кредиту, наданого боржнику – юридичній особі, за категоріями якості

Клас боржника – юридичної особи	Стан обслуговування боргу				
	«високий»	«добрий»	«задовільний»	«слабкий»	«незадовільний»
1	I	I	III	IV	V
2	I	I	III	IV	V
3	I	II	III	IV	V
4	I	II	III	IV	V
5	II	II	III	IV	V
6	II	III	IV	IV	V
7	II	III	IV	IV	V
8	II	III	IV	IV	V
9	II	III	IV	V	V

Таблиця 6. Класифікація кредиту, наданого боржнику – фізичній особі, за категоріями якості

Фінансовий стан боржника – фізичної особи (клас)	Стан обслуговування боргу				
	«високий»	«добрий»	«задовільний»	«слабкий»	«незадовільний»
A	I	II	III	IV	V
B	I	II	III	IV	V
B	II	III	IV	IV	V
Г	II	III	IV	V	V

Таблиця 7. Визначення показника ризику кредиту, наданого боржникові

Категорія якості кредиту	Значення показника ризику кредиту
I – найвища	0,01 – 0,06
II	0,07 – 0,20
III	0,21 – 0,50
IV	0,51 – 0,99
V – найнижча	1,0

Таблиця 8

№ з/п	Номер договору	Дата укладання договору	Заборгованість по тілу, грн.	Заборгованість по %, грн.	Пені, штрафи, та комісія, грн.	Загальна сума заборгованості, грн.	N, дні	K-т привведе при вартості (K)	Вартість права вимоги зобов'язання, грн.
1	01/00000000/1000/1	29-мар-08	4587,94	3548,43	6764,23	14900,6	127	0,79806	11 891,57
2	01/00000000/1000/2	29-мар-08	496,38	433,83	1167,57	2097,78	136	0,7854	1 647,60
3	01/00000000/1000/3	30-мар-08	1780,27	855,25	2885,24	5520,76	115	0,81525	4 500,80
....
122224	01/00000000/1100/2	31-мар-08	5233,04	4240,02	10531,02	20004,08	130	0,79381	15 879,44

5. Розрахунок потенційних грошових потоків. Потенційні грошові потоки формуються у результаті:

– погашення залишку заборгованості за основним боргом, процентів та комісій за ним відповідно до умов договору або на підставі законодавства України;

– погашення нарахованих штрафів, пені, комісій та інших платежів відповідно до умов договору або на підставі законодавства України.

6. Визначення ставки дисконту. Під час визначення ставки дисконту як норми доходу, що є адекватною компенсацією ризику неотримання доходу від погашення зобов'язань за кредитною операцією, право вимоги за якою оцінюється, враховується сукупність ризиків, пов'язаних з одержанням такого доходу, на основі аналізу ступеня ризикованості інвестування його кредитором в альтернативні дохідні операції. Причому об'єктом порівняння не обов'язково має бути саме безризиковий актив. Будь-який вид активів, дохідність і ризик використання якого з погляду можливості отримання доходу відомі, може бути використаний як база для порівняння. Зрозуміло, що дохідність ризикованішої інвестиції повинна бути більшою, ніж дохідність безризикової інвестиції, оскільки саме приріст дохідності є компенсацією за відносно вищий ступінь ризику.

Математично дану модель можна представити таким чином

$$r = r_b + r_i,$$

де r_b – базова норма доходу;

r_i – премія за ризик.

За базову норму доходу доцільно прийняти дохідність 20 річних казначейських облігацій США, скориговану на рівень інфляції долара США та ризик країни (Україна в порівнянні з США). Премія за ризик невиконання боржником своїх зобов'язань дорівнюватиме показнику ризику кредиту, наданого боржнику відповідно до табл. 7.

7. Визначення ринкової вартості права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій. Інтегральною характеристикою, що

пов'язує ймовірний дохід від управління (розпорядження) правом вимоги за кредитним (іпотечним) договором, ймовірний період отримання цих доходів, ймовірні витрати пов'язані з одержанням ймовірного доходу, ризик отримання цього доходу (ставка дисконту), є коефіцієнт поточної вартості, де в якості часового періоду виступає строк прострочки на дату оцінки, а в якості ставки дисконту – величина ризику повернення коштів.

Для розрахунку коефіцієнта приведення вартості доцільно застосувати формулу:

$$K = \frac{1}{(1 + r/360)^N},$$

де N – термін прострочення, днів;

i – ставка дисконтування (річна), яка розраховується методом кумулятивної побудови. Вартість права вимоги обчислюватиметься як:

$$P_v = P * K,$$

де K – коефіцієнт приведення вартості, P – загальна сума заборгованості.

Запропонована модель оцінки є чи не єдиним з можливих варіантів визначення вартості кредитного портфелю, в умовах пов'язаних з великою кількістю кредитних договорів, що складають кредитний портфель та браком достатньої інформації відносно об'єкту оцінки. Приклад розрахунку кредитного портфелю наведений в табл. 8 (для прикладу ставка дисконту приймається 64%).

Висновки

Природа боргових зобов'язань обумовлює відсутність чинників їх зносу і не передбачає витрат на відтворення. Тому використання витратного підходу для оцінки боргових зобов'язань зводиться до визначення їх балансової величини з коректуванням на суму зобов'язань, по яких закінчився термін позовної давності і тому подібне. З врахуванням вказаного вище, витратний підхід в процесі визначення вартості пра-

ва вимоги зобов'язання не використовується. Використання порівняльного підходу в процесі оцінки боргових зобов'язань не можливе у зв'язку з відсутністю ринкової інформації, пов'язаної з підбором аналогів та виконанням корегувань. Таким чином, застосування дохідного підходу для оцінки права вимоги зобов'язання є єдино можливим. Методи дохідного підходу максимально відповідають приведеним вище принципам визначення ринкової вартості об'єкту оцінки.

У статті запропоновані конкретні підходи та методи оцінки, в межах розроблених методичних засад, що відповідають чинному законодавству щодо здійснення професійної оціночної діяльності в Україні, а також національним і міжнародним стандартам оцінки, та задовольняють вимогам положень Національного банку України про порядок розрахунку значення показника ризику кредиту. Запропонована модель оцінки дозволяє визначити не тільки вартість прав вимоги зобов'язань за конкретною кредитною угодою, а й за сформованим кредитним портфелем банку, за мінімальних витрат та в умовах не достатньої кількості інформації відносно об'єкта оцінки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.
2. Закон України «Про заставу» від 02.10.1992 №2654-XII.
3. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 №898-IV.

4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 №2658-III.

5. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 №1378-IV.

6. Постанова КМ України «Про затвердження Методики оцінки майна» від 10.12.2003 №1891.

7. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту №1 »Загальні засади оцінки майна і майнових прав« від 10.09.2003 №1440.

8. Постанова КМ України »Про затвердження Національного стандарту №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11.2006 №1655.

9. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. №23 зі змінами та доповненнями.

10. Постанова Правління Національного банку України №368 від 28.08.2001 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» зі змінами та доповненнями.

11. Наказ Фонду державного майна України №1426 від 30.09.2011 «Методичні рекомендації до оцінки права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій».

12. Річний звіт Національного Банку України; метод доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782> ?.

13. Додаток 3 із змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку №499 від 30.11.2012.

УДК 637.1:631.11

А.А. ЛОПАНЧУК,
аспірант, кафедра економіки підприємства, НУБіП України

Теоретичні аспекти оцінки ефективності виробництва молока на сільськогосподарських підприємствах

У статті розглянуто теоретико-методичні засади визначення суті економічної ефективності виробництва молока. Висвітлено поняття ефекту, яке нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва. Обґрунтовано підходи до оцінки ефективності молока за допомогою системи показників для ефективного функціонування підприємств молочного скотарства.

Ключові слова: ефект, ефективність, показники економічної ефективності, молочне скотарство, молоко.

В статье рассмотрены теоретико-методические основы определения экономической эффективности производства молока. Освещено понятие эффекта, которое неразрывно связано с эффективностью производства. Обоснованы подходы к оценке эффективности молока с помощью системы показателей для эффективного функционирования предприятий молочного скотоводства.

Ключевые слова: эффект, эффективность, показатели экономической эффективности, молочное скотоводство, молоко.

The article reviews the theoretical and methodological basis to determine the economic efficiency of milk production. Deals with the concept of effect that is closely associated with efficiency of production. Approaches to evaluating the effectiveness of milk through a system of indicators for the effective functioning of the dairy cattle.

Keywords: effect, effectiveness, economic efficiency indicators, dairy cattle, milk.

Постановка проблеми. Молочне скотарство є однією з провідних галузей тваринництва України, основне завдання якого – забезпечення населення високоякісними молочними продуктами. Її стан безпосередньо впливає на розвиток молокопереробної промисловості та на наповнення ринку

молочними продуктами. Ця галузь має значний вплив на економіку всього агропромислового комплексу, тому вимагає не тільки теоретичного обґрунтування подальшого розвитку, але й практичних кроків щодо реалізації стратегії формування ринку молочних продуктів з урахуванням світового досвіду та вітчизняних реалій [1].

Проблема ефективності виробництва продукції на всіх етапах розвитку суспільства – одна з основних в економіці й економічній теорії, тому є предметом постійного дослідження світової економічної науки. Враховуючи сучасний стан розвитку сільського господарства, першочерговим завданням є підвищення ефективності виробництва продукції, яке неможливе без її виміру. Для цього необхідно використовувати показники, які мають всеохоплюючий характер, що полегшить процес прийняття управлінських рішень у пошуку шляхів та резервів зростання ефективності [8].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичними та прикладними питаннями розвитку галузі молочного скотарства та дослідженням ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах займалися і займаються такі вітчизняні та закордонні вчені: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, Є.І. Базаров, В.І. Бойко, П.С. Березівський, В.В. Гришко, О.П. Калашников, Саблук, О.М. Шпичак та ін. Проте існує необхідність вирішення сукупності питань, пов'язаних із розвитком наукових підходів до оцінки економічної ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах, що й зумовлює актуальність даного дослідження.

Мета статті. Розглянути теоретико-методичне обґрунтування підходів до визначення суті економічної ефективності виробництва та показників її виміру.

Виклад основного матеріалу. В агропромисловому комплексі України однією з пріоритетних галузей сільського господарства є молочне скотарство.

У сучасних умовах спостерігається низький рівень економічної ефективності виробництва у даній галузі, що пояснюється впливом системи негативних чинників. Так, з боку держави – це невідрегульованість системи ціноутворення, що призвело до надмірного зростання витрат виробництва через диспаритет цін та запровадження реформ, які не мали позитивних зрушень, а з боку господарств – зменшення поголів'я, низька продуктивність й відповідно зменшення виробництва молока, зниження його якості через застаріле устаткування, недосконале кормозабезпечення галузі тощо. Тому перехід даної галузі на вищий рівень розвитку полягає насамперед в підвищенні її економічної ефективності.

У вітчизняній економічній науці немає єдиного підходу щодо визначення ефективності виробництва, що свідчить про актуальність проблеми, яка потребує ґрунтовного осмислення та розробки певних рекомендацій. Таким чином, важливого значення набуває всебічне дослідження суті ефективності виробництва.

Термін «ефективність виробництва» в економічній літературі розглядають як стосовно окремих галузей підприєм-

ства, так і по відношенню до виробництва в цілому. Сама проблема ефективності виробництва досліджена на недостатньому рівні, тому науковцями висловлюються різні погляди щодо її суті та показників виміру її рівня.

Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва. Вона є тією формою, в якій реалізується мета суспільного виробництва. Ефективність показує кінцевий корисний результат від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних їх вкладень. У зв'язку з цим варто розрізнити такі поняття, як ефект та ефективність [4].

Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, що його викликали.

Ефект (від лат. effectus – «виконання, дія») означає результат, наслідок певних причин, дій.

Ефект – це результат виробничо-господарської діяльності підприємства або тих чи інших заходів, здійснюваних у сільськогосподарському виробництві. Наприклад, від поліпшення годівлі худоби він виражається у вигляді збільшення продуктивності. Однак одержаний ефект не дає уявлення про доцільність використання кормів. Для цього варто одержаний результат порівняти з витратами на застосування кормів, тобто визначити економічну ефективність.

Отже, ефективність виробництва визначається співвідношенням між результатами господарської діяльності підприємства і витратами виробничих ресурсів (матеріальними, трудовими та фінансовими).

В.І. Мацибора розглядає економічну ефективність як узагальнену економічну категорію, яка характеризується високою результативністю використання живої і уречевленої праці. На його думку, економічна ефективність це виробництво певного обсягу продукції з мінімальними витратами відповідних ресурсів [4].

Ефективність виробництва як економічна категорія – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу [6].

С.В. Мочерний сформулював сутність ефективності у наступному визначенні: ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат.

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва. Вона показує не сам результат, а те якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп характеристик (параметрів) – результату і витрат. Це, втім, не виключає використання і абсолютних значень вихідних параметрів. Автор розрізняє соціальну та еко-

номічну ефективність. Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність [5, с. 214].

На думку М.І. Сулими, економічна ефективність передбачає досягнення максимального ефекту від фінансово-господарської діяльності підприємств при мінімальних витратах ресурсів і відображає вплив сукупності факторів, що формують її рівень і зумовлюють тенденції розвитку галузі [7].

Відповідно до досліджень В.Г. Андрійчука категорію ефективності можна визначити як результативність певного процесу або дії. Саме ця теорія є найбільш вдалою, адже поєднує розуміння суті ефективності виробництва, оскільки в перекладі з латинської «ефективність» означає «принести користь». Тому не випадково багато економістів під поняттям ефективності розуміють результативність виробництва [2].

Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів і витрат виробництва, в ній відбиваються також якість продукції і її здатність задовольняти ті чи інші потреби споживачів. При цьому підвищення якості сільськогосподарської продукції вимагає додаткових затрат живої і уречевленої праці [4].

Сільськогосподарські підприємства мають великий економічний потенціал, насамперед значний обсяг основного і оборотного капіталу. Тому поліпшення його використання є одним з важливих завдань, розв'язання якого сприятиме підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва [4].

В.Г. Козак розглядає поняття «економічна ефективність» як досягнення найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці, вказуючи не те, що економічна ефективність – це конкретна форма вияву дії закону економії часу. Під ефективністю виробництва продукції скотарства він пропонує розуміти істотне збільшення виробництва високоякісної продукції з найменшими витратами на одиницю продукції на основі повного використання ресурсів [9].

І.А. Бланк додержується думки, що ефективність виробництва – складна економічна категорія, в якій відображається дія об'єктивних економічних законів виробництва – результативність, що є формою виразу мети виробництва [3].

Отже, враховуючи думки зазначених авторів, вважаємо, що під економічною ефективністю виробництва слід розуміти відношення результату (ефекту) до витрат виробничих ресурсів.

З метою всебічного висвітлення даної проблеми крім дослідження змісту категорії ефективності не менш важливим є визначення показників її виміру.

Формування даних показників є настільки актуальним, що переважна кількість вчених економістів приділяє їм у своїй науковій діяльності значну увагу, проте їхні погляди є досить різноманітними. Прибічники системності визначення показників економічної ефективності виробництва вважають, що характеризувати ефективність діяльності за допомогою одного показника неможливо, тому доцільно використовувати систему показників, яка даватиме змогу порівнювати діяльність підприємств різних форм власності та господарювання. Це допоможе конкретизувати основні або допо-

міжні критерії, дати узагальнену кількісну і якісну характеристику економічних процесів, пов'язаних з ефективністю виробництва продукції, здійснити комплексний аналіз і зробити достовірні висновки про основні явища та зміни економічної ефективності виробництва продукції.

У нашому випадку для оцінки економічної ефективності виробництва молока варто правильно визначити систему взаємозв'язаних показників, які мають найбільш повно та об'єктивно відображати її рівень. Так, при визначенні показників економічної ефективності виробництва молока В.І. Мацибора та В.К. Збарський пропонують таку систему показників, яку доцільно обчислювати в такій послідовності: удій молока на 1 корову; витрати кормів на 1 ц молока; затрати праці на 1 ц молока; повна собівартість 1 ц молока; ціна реалізації 1 ц молока; прибуток на 1 ц молока; прибуток на 1 голову; рівень рентабельності [4].

Отже, відповідна система показників дасть можливість підприємству визначити результати виробництва молока, виявити недоліки та оцінити реальну ситуацію щодо виробництва конкретного виду продукції. Ця система показників є загальноприйнятною в молочному скотарстві, і тому вважаємо її такою, яка висвітлює об'єктивний стан виробництва даної продукції.

Висновки

Узагальнена суть економічної ефективності виробництва молока та комплексне використання системи її показників забезпечать дієвий аналіз ефективності розвитку галузі молочного скотарства та обґрунтування заходів щодо її підвищення.

Список використаних джерел

1. Азізов С.П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий; за ред. проф. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.
2. Біттер О.А. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах: Монографія / О.А. Біттер, Г.В. Ковальова, О.В. Мазуренко. – Івано-Франківськ: Галицька Академія, 2011. – С. 184.
3. Бланк І.А. Управление прибылью. – 2-е изд. / Бланк И.А. – К.: Ника-Центр, 2007. – 698 с.
4. Мацибора В.І. М.12 Економіка підприємства: Навч. посібн. – 2-ге вид., перероб. й доп. / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К.: Каравела, 2012. – 329 с.
5. Мочерний С.В. Основи економічних знань. – К.: Академія, 2000. – 303 с.
6. Петрович І.М. Економіка виробничого підприємства: Навч. посібник / За ред. І.М. Петровича. – К.: Знання, 2001. – 405 с.
7. Сулима М.І. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / М.І. Сулима // Економіка АПК, 2009. – №2. – С. 88.
8. Канцевич С.І. Удосконалення оцінки економічної ефективності виробництва продукції молочного скотарства / С.І. Канцевич // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 36.
9. Козак В.Г., Козак Г.Я. Аналіз фінансового стану акціонерного товариства. – К.: Аграр. наука, 2000. – 172 с.

Аналіз економічної ефективності агропромислових холдингів України

У статті наведена узагальнена характеристика особливостей діяльності агропромислових холдингів в Україні. Визначений та обґрунтований перелік показників та методологія оцінювання економічної ефективності агропромислових холдингів. Наведені порівняння економічної ефективності вітчизняних компаній та іноземних аналогів за рядом показників аналізу.

Ключові слова: економічна ефективність, агропромислові холдинги, вільний обіг акцій, окупність інвестицій, боргове навантаження.

В статье приведена обобщенная характеристика особенностей деятельности агропромышленных холдингов в Украине. Определен и обоснован перечень показателей и методология оценки экономической эффективности агропромышленных холдингов. Приведены сравнения экономической эффективности отечественных компаний и иностранных аналогов по ряду показателей анализа.

Ключевые слова: экономическая эффективность, агропромышленные холдинги, свободное обращение акций, окупаемость инвестиций, долговая нагрузка.

The paper summarizes the characteristic features of agro-industrial holdings' activities in Ukraine. The indicators and cost-effectiveness evaluation methodology for agro-industrial holdings are defined and justified. The comparative analysis of the economic efficiency of domestic firms and foreign counterparts by a number of indicators is provided.

Keywords: economic efficiency, agro-industrial holdings, stocks free float, return on investment, debt burden.

Постановка проблеми. Однією з тенденцій вітчизняного агропромислового комплексу є розвиток масштабного виробництва, яке забезпечується функціонуванням великих вертикально-інтегрованих структур із значним рівнем диверсифікації (як територіальної, так і продуктової) та консолідованим земельним банком. Агропромислові холдинги на сьогодні в Україні займають значну частку в обсягах виробничо-господарської діяльності, експорті продукції, будучи повноцінними суб'єктами господарської діяльності та великими гравцями як на вітчизняному, так і на міжнародному агропродовольчих ринках. Вимір та оцінювання ефективності таких агропромислових холдингів виходить за межі стандартних показників ефективності (продуктивність, рентабельність та ін.), що пов'язано з необхідністю врахування міжнародних ринкових позицій таких формувань, які мають доступ до іноземних ринків капіталу, розміщують свої акції на фондових майданчиках різних країн світу, а також стикаються із додатковими ризиками в результаті своєї діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань ефективності, її видів та виміру через дискусійність та складність займає значне місце в науковому пошуку вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Так, серед вітчизняних науковців фундаментальними є праці В.Г. Андрійчука [1], який, зокрема, запропонував групи показників аналізу економічної ефективності, а також навів ґрунтовну класифікацію видів економічної ефективності, а також А.М. Турило та А.А. Турило [6], які також проаналізували різні види економічної ефективності та їх вияви. Загальними питаннями визначення та розуміння ефективності як явища діяльності підприємства займався П. Друкер [5], а А. Дамодаран [3] зауважив важливість та необхідність аналізу економічної ефективності бізнесу як підґрунтя подальшого оцінювання його вартості.

Мета статті. Надати характеристику агропромислових холдингів, окресливши специфіку їхньої діяльності. Навести методику визначення економічної ефективності агропромислових холдингів з метою її оцінювання та поглибити аналіз міжнародними порівняннями із аналогічними підприємствами галузі.

Виклад основного матеріалу. Вертикально інтегровані агропромислові холдинги активно нарощують свої ринкові позиції на вітчизняному аграрному ринку, відрізняючись великим земельним банком, диверсифікованим виробництвом та інвестиційним портфелем, значними можливостями до залучення додаткових фінансових ресурсів, можливостями виходу на міжнародні ринки капіталу, праці та засобів виробництва, потужним виробничим та експортним потенціалом тощо.

Про значний рівень консолідації земельного банку вітчизняних агропромислових холдингів свідчить хоча б той факт, що кількість підприємств із площею сільськогосподарських угідь понад 10 тис. га у динаміці років збільшується, що відбувається за рахунок зменшення кількості дрібніших господарств (з площею до 100 га, а також від 1000 до 2000 га).

Протягом останніх двох років кількість невеликих за розміром сільськогосподарських підприємств (до 100 га) зменшилася майже на 1000 од., що могло статися за рахунок їх поглинання більшими підприємствами. Натомість кількість підприємств, земельний банк яких становить від 5000 до 7000 га та понад 10 тис. га, збільшилася, а середній розмір новостворених підприємств становив 20,76 тис. га.

Земельний банк найбільших агропромислових холдингів України («УкрЛендФармінг», NCH Capital, «Мрія Агрохолдинг», «Астарт-Київ», «Кернел», «Агротон», «Миронівський хлібопродукт» та ін.) становить більше 10% площі всі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Поділ сільськогосподарських підприємств України за розмірами сільськогосподарських угідь*

Градація підприємств за площею с/г угідь	Кількість підприємств, од.		
	2010	2012	Δ 2012/2010
До 100 га	33 285	32 286	- 999
100,1 – 500	7181	7261	+ 80
500,1 – 1000	2667	2624	- 43
1000,1 – 3000	4008	3835	- 173
3000,1 – 4000	666	632	- 34
4000,1 – 5000	376	334	- 42
5000,1 – 7000	332	337	+ 5
7000, 1 – 10000	178	179	+ 1
Понад 10000 га	131	164	+ 33
Всього підприємств, од.	48 824	47 652	- 1172

* За даними Державної служби статистики [15]

єї ріллі в Україні (або 3,5 млн. га). А оскільки в планах¹ досліджуваних агропромислових холдингів розширення земельних банків [4, с.43], можемо говорити про подальше укрупнення та консолідацію, що відбувається у вітчизняному аграрному секторі (рис. 1).

У цілому характерними рисами вітчизняних агропромислових холдингів є такі:

- наявність великого земельного банку;
- наявність замкненого циклу операційної діяльності (вертикальна інтегрованість бізнес-процесів);
- значна диверсифікація або досить вузька спеціалізація бізнесу;
- доступ як до вітчизняних, так і до іноземних інвестиційних фінансових ресурсів (з можливістю та вже поширеною практикою виходу на міжнародні фондові ринки), а також до ринків матеріально-технічних засобів, праці, кредитних ресурсів тощо;
- високий технічний та технологічний потенціал та можливість до розширеного відтворення;

- можливості до використання сучасних практик ведення бізнесу, технологій управління та контролю за якістю відповідних бізнес-процесів, підходів до побудови ефективних організаційних структур управління;

- високі резерви підвищення економічної ефективності діяльності як запоруки створення та нарощування фундаментальної вартості бізнесу, підвищення його інвестиційної привабливості.

Оцінювання економічної ефективності агропромислових холдингів базується на визначенні показників прибутковості їх операційно-господарської, а також фінансової та інвестиційної діяльності, а також аналізуються ринкові позиції холдингів через їх взаємодію з міжнародними фондовими ринками. Так, для визначення ефективності діяльності агропромислових

¹ Плани щодо розширення: UkrLandFarming має плани збільшити земельний банк на 225 тис. га (протягом трьох років до 800 тис. га), «Кернел Груп» – до 440 тис. га, МХП – до 450–500 тис. га (до 2015 року), «Мрія Агрохолдинг» – до 650 тис. га (до 2015 року), «Астарт-Київ» – до 400 тис. га (до 2016 року).

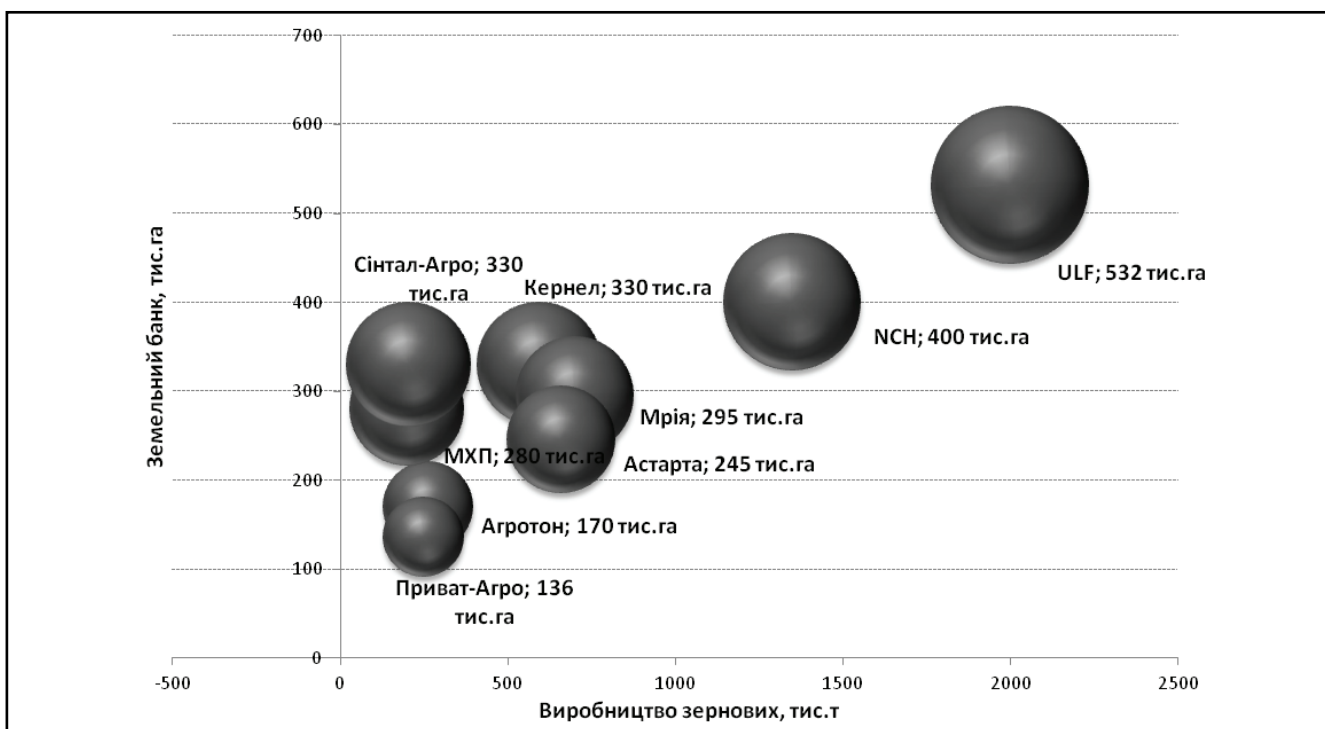


Рисунок 1. Земельний банк агропромислових холдингів України (станом на 2012 рік), тис. га

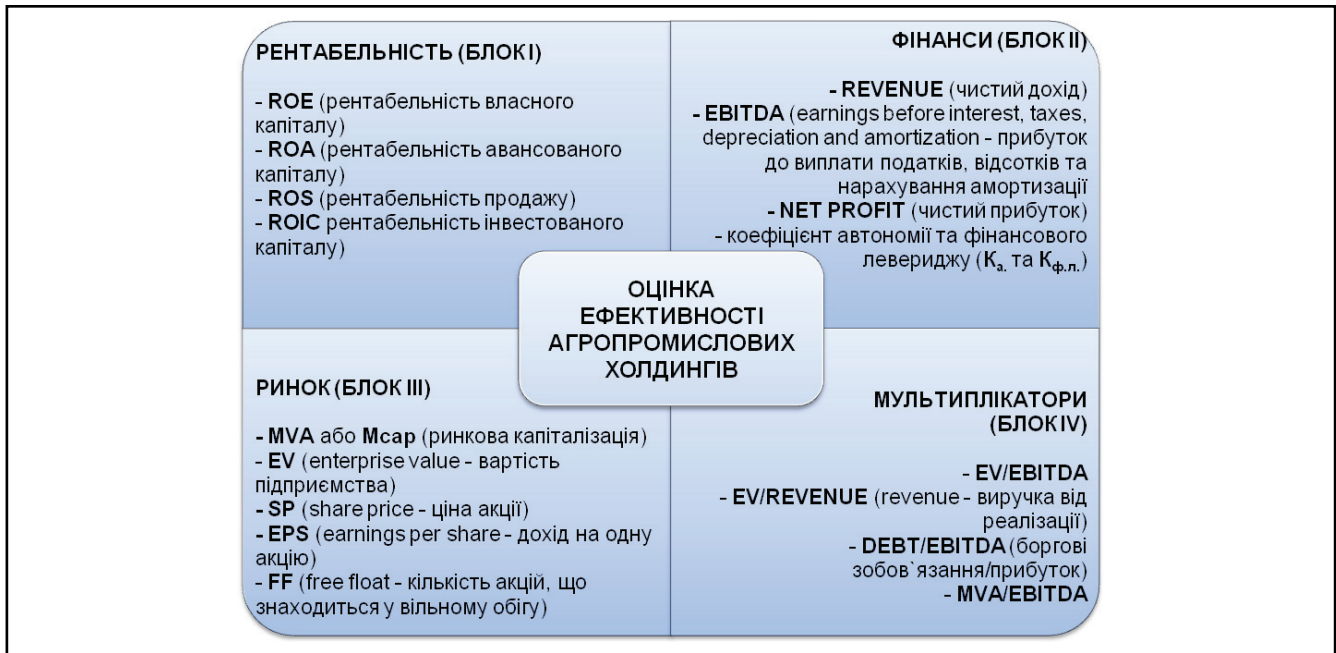


Рисунок 2. Показники оцінювання та аналізу економічної ефективності агропромислових холдингів*

* Авторська розробка. За необхідності перелік показників оцінювання економічної ефективності агропромислових холдингів може розширюватися іншими показниками аналізу, якщо це не суперечить загальній меті та принципам оцінки.

холдингів пропонуємо скористатися наступною методологією, яка включає цілу низку економічних показників, які слугують об'єктивному відображенню економічного стану досліджуваних підприємств, інвестиційної привабливості бізнесу, що відображено у його ринковій капіталізації (рис. 2).

Аналіз ефективності використання капіталу підприємства є важливим тому, що оцінює його операційно-господарську діяльність, а показники рентабельності, зокрема власного акціонерного капіталу, становлять інтерес для наявних та потенційних інвесторів, оскільки відображають інвестиційну привабливість підприємства та презентують верхню межу його дивідендних виплат. Так, у рамках першого блоку оцінюється ефективність агропромислових холдингів за показниками рентабельності капіталу, який перебуває в їх використанні згідно з балансом (табл. 2).

Так, високі показники рентабельності авансованого та власного капіталу є позитивним свідченням того, що не лише зростають обсяги отриманих прибутків, а й нарощуються можливості їхнього реінвестування, що відповідно збільшує потужності виробничої та комерційної діяльності. Отримані високі показники рентабельності свідчать про досить високий рівень інвестиційної привабливості вітчизняних агропромислових холдингів, якісні та економічно обґрунтовані

заходи управлінської діяльності, що проявляється у здатності менеджменту компанії ефективно вкладати інвестицій в операційну діяльність холдингів (за показником ROIC).

Також важливим елементом аналізу економічного стану підприємств є визначення рівня їх фінансової стабільності та міцності через показники фінансової незалежності та рівня фінансового ризику. Протягом трьох останніх років дослідження показник фінансової незалежності у досліджуваних агропромислових холдингів залишався на оптимально критичному рівні в межах 0,5–0,7 (у 2012 році МХП – 0,5, «Кернел» – 0,5, «Астарта» – 0,5, «АвангардКо» – 0,6). Щодо коефіцієнту фінансового левериджу, то його важливість у процесі аналізу економічної ефективності полягає в тому, що він не лише оцінює фінансове здоров'я підприємств, а й на основі отриманих результатів дозволяє розробити ефективні управлінські заходи зі зміцнення фінансового стану, оптимізації структури капіталу, підвищення інвестиційної привабливості та капіталізації бізнесу. Крім того, ті підприємства матимуть вищу фінансову незалежність, в яких коефіцієнт фінансового левериджу є нижчим («АвангардКо» – 0,4), і навпаки (МХП – 1,2, «Кернел» – 1,1, «Астарта» – 0,8).

У рамках другого фінансового блоку аналізується ефективність діяльності вітчизняних агропромислових холдингів

Таблиця 2. Оцінка ефективності агропромислових холдингів за рівнями їх рентабельності*

Компанія	Показники/роки							
	ROE		ROA		ROS		ROIC	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
МХП	28,0	25,9	13,3	12,5	21,1	22,1	16,2	15,8
«Кернел»	20,6	16,5	14,8	7,8	22,9	14,3	4,2	4,4
«Астарта-Київ»	28,5	11,7	15,3	6,1	26,6	11,6	22,9	8,8
«АвангардКо»	16,8	24,3	15,0	14,4	35,4	36,2	17,1	16,7

* Власні розрахунки автора на основі даних консолідованих фінансових звітів агропромислових холдингів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Оцінка ефективності агропромислових холдингів за їхніми фінансовими результатами

Компанія	Показники/роки					
	виручка від реалізації, \$ млн.		ЕВІТДА, \$ млн.		чистий прибуток, \$ млн.	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
МХП	1 229,1	1 407,5	401	468	259	311
«Кернел»	985,9	1 474,1	310	322	226	211
«Астарт-Київ»	428,5	457,6	144	98	114	53
«АвангардКо»	553,3	629,3	251	280	196	228
Всього, \$ млн.	3 196,8	3 968,5	1 106,0	1 168,0	795,0	3 968,5

Таблиця 4. Дохідність та ціна акцій, ринкова капіталізація та вартість агропромислових холдингів

Компанія	Показники							
	SP, \$/акція		EPS, \$/акція		EV, млн. \$		MVA, млн. \$	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
МХП	12,8	14,3	2,26	2,8	1 950	2 462	1375	1520
«Кернел»	23,5	21,9	3,03	2,61	2 188	1 920	1722	1612
«Астарт»	27,28	21,04	3,5	1,81	827	673	680	526
«АвангардКо»	11,5	10,1	3,0	3,26	823	720	735	645
Всього, \$ млн.	x	x	x	x	5 788	5 775	4 512	4 303

відповідно до тенденції зміни в отриманих ними фінансових результатів² (табл. 3).

За даними табл. 3, МХП та «АвангардКо» у 2012 році наросли обсяги отриманого чистого прибутку порівняно з 2011 роком відповідно на \$52,3 та \$20 млн., при цьому таке зростання відбулося за рахунок більших обсягів реалізації та сприятливої кон'юнктури на продукцію даних підприємств (курячі яйця, м'ясо курятини, в незначній кількості – зернові). У 2012 році чистий прибуток «Астарт-Київ» скоротився майже на 54%, передумовою для чого була несприятлива кон'юнктура на ринку цукру.

Як було вже зазначено, однією з переваг сучасних агропромислових холдингів є їх доступ до зарубіжних ринків капіталу, а відповідно і залучення значної частки інвестиційних ресурсів шляхом розміщення та продажу акцій, випуску еврооблігацій тощо. Така тенденція не лише сприяє більш прозорій фінансовій діяльності бізнесу, а й ставить нові стратегічні завдання перед керівництвом та спрямовує діяльність бізнесу у вектор високої інституційно-інвестиційної спроможності, конкурентоспроможності та ефективності, в тому числі економічної.

Третій блок показників передбачає визначення доходності акцій (EPS), їх ринкової ціни (SP), а також капіталізації бізнесу, що відповідно відображає оцінку даних компаній ринком (табл. 4).

Вартість майже всіх досліджуваних агропромислових холдингів у 2012 році впала порівняно із 2011 роком (сумарно на \$13 млн.), що пов'язано також зі зниженням ціни акцій, передумовою для чого стали нижчі прибутки, зниження обсягів валового виробництва та виручки (табл. 3), а також зміною в інвесторській та ринковій кон'юктурі. Серед досліджуваних агропромислових холдингів лише МХП у 2012 році підвищив свою вартість (на 25,2% порівняно з 2011 роком), відповідно зросла і дохідність та ціна акцій (відповідно на 24 та 11,8%), а рівень ринкової капіталізації підвищився на 10,5%. Рівень взаємозв'язку кон'юнктури ринку та інших макроекономічних

тенденцій із показниками вартості та капіталізації бізнесу, а також цінами та дохідністю акцій є досить тісним, визначаючи рівень економічної ефективності підприємств та їх можливості до залучення додаткових інвестицій.

Аналізуючи капіталізацію компаній, необхідно також оцінювати кількість акцій, що знаходяться у вільному обігу на фондовому ринку, тобто показник FreeFloat, який є критерієм ліквідності акцій компанії. Важливість даного показника полягає в тому, що він оцінює, наскільки роздробленим є загальний фонд акцій компанії, тобто яка кількість акцій знаходиться у руках приватних інвесторів (за виключенням стратегічних інвесторів, топ-менеджменту, держави тощо). При цьому за досить високого рівня FreeFloat може втрачатися контроль управління та підвищується ризик спекуляції, рейдерських та інших незаконних дій проти компанії. Саме тому компанії повинні обґрунтовано підходити до вибору оптимального рівня акцій, що можуть знаходитися у руках міноритарних акціонерів (рис. 3).

Досить високий рівень вільного обігу акцій на ринку мають компанії «Кернел» (58,4% акцій доступні приватному інвестору) та «Астарт» (31%). І хоча вихід на міжнародні фондові ринки із розміщенням на них корпоративних портфельів цінних паперів є певною перевагою, що отримується разом із залученням додаткових інвестиційних коштів, але значна кількість акцій в обігу несе також і загрозу, особливо спекулятивного характеру. Саме тому одним із критеріїв розміщення акцій компаній є оптимальний рівень FreeFloat, який би гарантував компанії високий рівень економічної та фінансової безпеки.

Важливими індикаторами економічної ефективності є також мультиплікатори прибутковості, а також рівні боргового навантаження, які можуть сигналізувати про існуючі проблеми ефективності та загрози, що несе в собі необґрунтована боргова політика компанії (табл. 5).

² Плани щодо розширення: UkrLandFarming має плани збільшити земельний банк на 225 тис. га (протягом трьох років до 800 тис. га), «Кернел Груп» – до 440 тис. га, МХП – до 450–500 тис. га (до 2015 року), «Мрія Агрохолдинг» – до 650 тис. га (до 2015 року), «Астарт-Київ» – до 400 тис. га (до 2016 року).

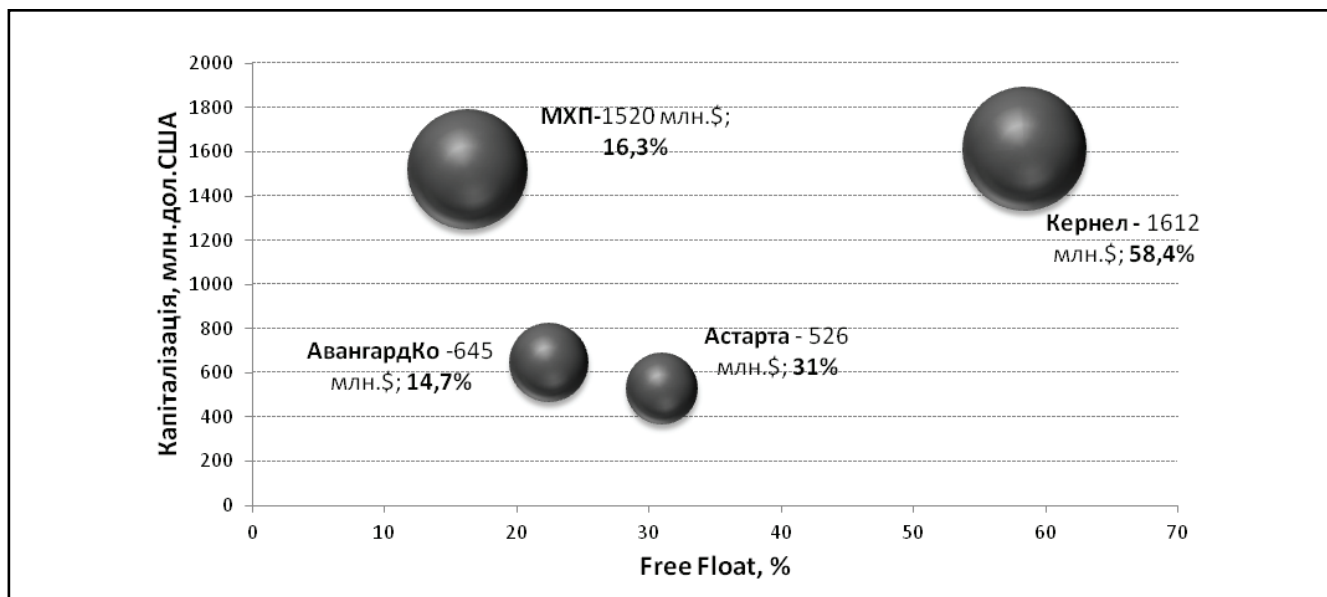


Рисунок 3. Капіталізація агропромислових холдингів та їх FreeFloat (2012 рік)

Таблиця 5. Оцінка ефективності агропромислових холдингів за мультиплікаторами прибутковості*

Компанія	Мультиплікатор			
	EV/EBITDA	EV/Revenue	Debt/EBITDA	MVA/EBITDA
МХП	5,3	1,7	2,8	3,2
«Кернел»	6,0	1,3	4,4	5,0
«Астарта»	6,9	1,5	3,3	5,4
«АвангардКо»	2,6	1,1	1,5	2,3
Середнє значення	5,2	1,4	3,0	3,6

* Власні розрахунки автора на основі даних консолідованих фінансових звітів агропромислових холдингів.

Показник боргового навантаження в розрахунку на одиницю прибутку (Debt/EBITDA) свідчить про потенційні загрози для компанії, оскільки показує наскільки швидко вона може розрахуватися за своїми боргами при відсутності можливостей рефінансування, а також погіршенні ринкової кон'юнктури. Показник Debt/EBITDA оцінює сумарну величину операційного прибутку та річної амортизації, яка знадобиться компанії з тим, щоб покрити існуюче боргове навантаження, а тому чим меншим є даний показник, тим краще для компанії («АвангардКо» – 1,5). Найвище значення боргового мультиплікатора у 2012 році мав «Кернел» (4,4), тобто компанії знадобиться чотири таких річних прибутки (до вирахування податків, амортизації та відсотків за кредитами) з тим, щоб покрити існуючий борг. Показник EV/EBITDA аналізує кількість років, за яку компанія може самоопкупитися за рахунок власного прибутку, а тому чим нижчий даний показник, тим швидше окупаються вкладення інвесторів. Найнижчий показник самоокупності за раху-

нок річного прибутку має «АвангардКо» (2,6), що є наслідком досить ефективного використання інвестиційних ресурсів для потреб операційно-господарської діяльності холдингу³. Аналогічним є показник EV/Revenue, який показує, за скільки років компанія може себе окупити за рахунок отриманої виручки. Даний показник може використовуватися як самодостатній для аналізу ефективності компанії, а також додатково в умовах, якщо компанія отримує негативне значення EBITDA. Логіка трактування є аналогічною до попереднього показника – чим нижче значення мультиплікатора EV/Revenue, тим ефективніше працює компанія і тим швидше вона самоокупається (наприклад, «АвангардКо» за рахунок виручки від реалізації може покрити свою вартість – активи та боргові зобов'язання за 1,1 року, а за рахунок EBITDA – за 2,6 року).

³ При цьому необхідно враховувати спеціалізацію компаній, а також їхні можливості відповідно до цього впливати на виробничі цикли, оборотність активів тощо.

Таблиця 6. Ефективність міжнародних компаній агропромислового сектору*

Компанія	Країна	Мультиплікатор	
		EV/EBITDA	EV/Revenue
SLC Agricola S.A.	Бразилія	9,9	2,3
KTG Agrar AG	Німеччина	7,3	2,1
Al Jouf Agri Development Company	Саудівська Аравія	6,7	2,7
Tandou Ltd.	Австралія	8,9	2,2
Середнє значення	x	8,2	2,3

* Власні розрахунки автора на основі даних консолідованих фінансових звітів іноземних агропромислових компаній (офіційні веб-джерела).

Поряд з аналогічними міжнародними компаніями вітчизняні холдинги є значно ефективнішими за рядом порівняльних показників (табл. 6).

Виходячи із наведених даних бачимо, що середні⁴ значення мультиплікаторів по міжнародних компаніях майже вдвічі перевищують відповідні показники по вітчизняних, що свідчить про швидшу можливість самоокупності вітчизняних агропромислових холдингів за рахунок прибутку (EV/EBIT-DA) та виручки від реалізації (EV/Revenue) за сталості всіх інших умов.

Висновки

Розвиток вітчизняного аграрного сектору характеризується певною двовекторністю: поряд із дрібно- та середньотоварними виробниками, які становлять кількісну більшість в Україні, функціонують та отримують все більший розвиток великі агропромислові холдинги, які забезпечують левову частину виробничого та експортного обсягу продукції, концентрують усе більші земельні масиви та характеризуються високим рівнем технологічної, екологічної, соціальної та економічної ефективності. З метою оцінювання їх економічної ефективності була запропонована методологія її визначення на основі низки показників, що характеризують операційно-господарську, інвестиційну та фінансову діяльність холдингів, їх економічний стан та взаємодію з ринковим середовищем, а саме через інвестиційну привабливість та можливість залучення додаткових інвестиційних коштів з урахуванням кон'юнктури ринку капіталів. Як показують дані аналізу, вітчизняні агропромислові холдинги є високоефективними суб'єктами господарської діяльності із досить високим рівнем ефективності використання активів, прибутковості та капіталізації бізнесу. Ефективність вітчизняних холдингів значно залежить від кон'юнктури як товарного, так

і ринку капіталів, що необхідно враховувати при побудові стратегій їх розвитку, включаючи рішення щодо розміщення портфелів цінних паперів, що не повинно йти всупереч економічній та фінансовій безпеці компанії.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Андрійчук Р.В. Оцінка ефективності діяльності підприємства на основі визначення показника економічної доданої вартості // Економіка АПК. – 2007. – №3. – С. 65–72.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: пер. с англ. / Дамодаран А. – 4-е изд. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2007. – 1340 с.
4. Дихтяр В. Правильные ростки // Агроперспектива, 2013. – №6 (157). – С. 42–45.
5. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2003. – 272 с.
6. Турило А.М., Турило А.А. Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов // Економіка і управління інноваціями, 2004. – №3. – С. 153–156.
7. <http://www.aljouf.com.sa>
8. <http://www.astartakiev.com/>
9. <http://avangard.co.ua/>
10. <http://www.kernel.ua/ru/>
11. <http://www.mhp.com.ua/ru/home>
12. <http://www.ktg-agrar.de>
13. <http://www.slcagricola.com.br/>
14. <http://www.tandou.com.au>
15. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

⁴ Варто порівнювати середні, а не абсолютні значення мультиплікаторів по компаніям, оскільки вони можуть різнитися за виробничим типом та спеціалізацією.

УДК 338.27

Ю.М. ШПИГ,
аспірантка, Національний університет харчових технологій

Методичні підходи до управління інтегрованими структурами в умовах модернізації національної економіки

Сучасна продовольча політика спрямована на інтенсифікацію виробництва і підвищення ефективності використання ресурсів з метою надійного забезпечення населення країни продовольством. Загально визнаною проблемою сучасної економічної реальності є низька ефективність діяльності вітчизняних підприємств харчової промисловості, коріння якої криються в застарілих підходах до управління, низькому рівні інвестицій в капітал, ігноруванні інновацій у всіх сферах діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: агропромислові структури, м'ясопереробні підприємства, управління, аутсорсинг, фінансовий центр.

Современная продовольственная политика направлена на интенсификацию производства и повышение эффективности использования ресурсов с целью надежного обеспечения населения страны продовольствием. Общеизвестной проблемой современной экономической

ской реальности является низкая эффективность деятельности отечественных предприятий пищевой промышленности, корни которой кроются в устаревших подходах к управлению, низком уровне инвестиций в капитал, игнорировании инноваций во всех сферах деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: агропромышленные структуры, мясоперерабатывающие предприятия, управление, аутсорсинг, финансовый центр.

Modern Food policy is aimed at the intensification of production and more efficient use of resources in order to provide the population with reliable food. Understood, the problem of modern economic reality is the low efficiency of the domestic food industry, whose roots lie in outdated approaches to management, low investment in capital, ignoring innovation in all areas of industry. Keywords: agro-industrial structure, meat processing plants, management, outsourcing, financial center.

Keywords: agro-industrial structure, meat processing plants, management, outsourcing, financial center.

Постановка проблеми. Утворення інтеграційні структури – одна з найважливіших тенденцій розвитку підприємств м'ясної промисловості. Ефективне управління розвитком економіки неможливе без використання узгодженого підходу до вдосконалення її управління на різних рівнях. Оскільки інтегровані формування розглядаються як єдиний об'єкт з упорядкованою структурою і взаємозалежними та взаємодоповнюючими зв'язками між різними його складовими, виникає необхідність застосування нових методів управління агропромисловими структурами, визначення критеріїв ефективності створення та функціонування такого об'єднання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми удосконалення управління м'ясопереробних підприємств знайшли відображення у працях багатьох економістів. Найсамперед серед них слід виділити В.Я. Амбросова, М.Д. Виноградського, П.О. Заремба, М.Ю. Коденська, В.Я. Месель–Веселяка, Т.Л. Мостенську, П.Т. Саблука, Н.С. Скопенко та інших.

Метою статті є дослідження зв'язків між кількістю рівнів власності і структурою власності, що характерні для інтегрованих структур, та можливості урахування їхньої специфіки для оцінки ефективності управління даних структур.

Виклад основного матеріалу. Нестабільність та невизначеність економічного середовища, жорстка конкуренція, наслідки кризи, застарілі техніка та технології, неякісні управлінські рішення характерні для України в умовах трансформації економічних відносин. Це призводить до зниження ефективності функціонування окремих підприємств, галузей та загрожує економічній й продовольчій безпеці країни. Отже, важливе значення для економіки України має розробка та використання сучасних, адаптованих до ринкових умов, підходів до функціонування підприємств та галузей.

Процес переходу від адміністративно-планової до ринкової системи господарювання безпосередньо пов'язаний з

виробленням економічної стратегії, основною метою якої є структурна перебудова економіки щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності агропромислового комплексу (АПК) [1].

Модернізація національної економіки, перехід до нових умов господарювання спричинили розрив встановлених виробничих зв'язків між галузями та окремими підприємствами в АПК. За часів незалежності України сформувався приватний сектор як виробників сільськогосподарської продукції, так й продуктів їх переробки. Однак у результаті приватизації сільськогосподарських та переробних підприємств посилилася тенденція до розриву взаємозв'язків «виробник сільськогосподарської продукції – переробне підприємство – торговельне підприємство». У результаті в Україні сьогодні ще не створено умови для збалансованого функціонування інтеграційної системи «виробництво сировини – зберігання сировини – переробка сировини – виготовлення продукції – реалізація продукції» [2].

Сучасний розвиток м'ясопереробного виробництва країни невіддільне від вирішення актуальної проблеми – підвищення його економічної та соціальної ефективності. Це особливо важливо, коли суб'єкти сільського господарства, змушені шукати шляхи вдосконалення своїх організаційних форм з метою більш раціонального використання ресурсного потенціалу. Впровадження інноваційних технологій і надходження інвестицій в агропромисловий комплекс можуть дати певний ефект особливо в тому випадку, коли вони будуть базуватися на розвитку спеціалізації і концентрації на базі агропромислової інтеграції. Інтегровані формування зможуть нормально функціонувати лише за умови, якщо економічні зв'язки між учасниками кооперації будуть побудовані на фундаменті регулюючого ринку, взаємних інтересів як всередині підприємства, так і між ними.

В інтегрованих формуваннях роль управління своєрідна. Будучи найважливішим чинником підвищення ефективності інтеграції за допомогою організаційного та економічного впливу, воно виступає як організуючий початок відносин у сферах виробництва і реалізації продукції. Управління, спираючись на досягнення науки і техніки, має здійснюватися на основі пізнання і використання системи законів і закономірностей ринку, соціології, психології, математичних наук і тощо.

Особливе місце в розвитку інтеграційних процесів належить корпоративним структурам, метою яких є об'єднання матеріальних, нематеріальних активів і фінансових ресурсів її учасників для підвищення конкурентоспроможності виробництва, створення раціональних технологічних і кооперативних зв'язків, збільшення експортного потенціалу, прискорення науково-технічного прогресу.

Корпоративний сектор при високій формі розвитку і правильній організації управління створює умови для раціонального ведення виробництва як на мікро-, так і на макро-рівні. Об'єднання акціонерних товариств у великі, корпоративні структури збільшує можливості держави управління

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

макроекономічними процесами на рівні галузі, регіону та в країні в цілому на основі:

- скорочення числа об'єктів управління;
- розвитку процесу оптимізації економічних структур без втручання держави;
- підвищення інноваційної активності економіки;
- посилення позицій на ринку вітчизняних товаровиробників;
- розширення можливостей вітчизняних підприємств в інтеграції із зарубіжними країнами.

Механізм вирішення нових управлінських завдань, пов'язаних з переходом на ринкові відносини, має передбачати використання не тільки можливостей управлінського персоналу підприємства, а й можливостей уряду України і місцевих органів управління.

Першочерговим завданням ефективної системи управління в рамках об'єднання є активний цілеспрямований вплив на забезпечення оптимального функціонування керованого комплексу, всі елементи виробництва якого перебували б у відносно врівноваженому і пропорційному стані. У зв'язку з цим можна виділити такі основні причини, ускладнюючі управління інтегрованою структурою:

- масштабність діючого бізнесу;
- відсутність конкретних об'єктів управління;
- відсутність взаємозв'язків між існуючими об'єктами управління;
- недостатній контроль; низький рівень кваліфікації персоналу.

Для ефективного управління інтегрованих формувань важливе значення має вибір координатора і формування на його базі керуючої компанії, яка б не тільки консолідувала матеріальні ресурси і виробничий капітал, а й здійснювала функції оперативного управління інтегрованою системою виробництва. У своїй діяльності керуюча компанія має керуватися такими принципами:

- загальне управління всім комплексом і орієнтація на досягнення спільних цілей;
- ефективне використання всіх складових організаційно економічного механізму господарювання, що забезпечує отримання високого результату від вкладених у виробництво коштів і, перш за все інвестицій;
- використання різних важелів впливу на виробничий процес в структурних підрозділах інтегрованого формування;
- продумана кадрова політика;
- збір та аналіз інформації;
- жорстка система контролю, насамперед за використанням інвестиційних коштів;
- єдина інформаційна система;
- організація електронного документообігу, що дозволяє своєчасно приймати необхідні рішення з чітким використанням ресурсного потенціалу компанії.

Принципи, що зазначені вище, дозволяють ефективно управляти агропромисловими формуваннями з високою оперативністю, які забезпечують конкурентоспроможність

виробленої продукції всіх видів, що є гарантією стабільного розвитку структури.

У нашому випадку системоутворюючим блоком виробничо-організаційної структури об'єднання є ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат», який виконує основні функції компанії: виробництво та реалізація м'яса, м'ясних продуктів та ковбасних виробів. При цьому побічними будуть функції, пов'язані з обслуговуванням виробництва, а також управлінські, фінансові, інвестиційні, координуючі, стратегічні, контролюючі функції.

ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» – основна ланка ланцюга підприємств Запорізького регіону, що входять до складу найбільшого агропромислового холдингу. Сьогодні це один із лідерів м'ясопереробної галузі України. Об'єднання таких різнопрофільних компаній, як: ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат», ТОВ «Агропромислова компанія» (свинарство), ТОВ «Нестерянська птахофабрика», «Торговий дім «Вакула»(мережа магазинів), ТОВ «Мелавоттранс» (транспортні послуги) – дозволяє контролювати якість своєї продукції протягом усього циклу виробництва ковбасних виробів і інших продуктів харчування, від вирощування кормів до реалізації готової продукції у власній роздрібній мережі. В ковбасному виробництві використовується свинина високо-класних м'ясних порід і птиця власного виробництва, вирощена на потужностях ТОВ «Агропромислова компанія». Комплекс промислового типу для вирощування і відгодівлі свиней має у своєму розпорядженні першокласну лабораторію, селекційний центр, племзаводи, дванадцять свиноферм, розташованих у восьми екологічно чистих районах Запорізької області, а також два комбикормових заводи. Сьогодні поголів'я нараховує більше 85 тис. голів свиней, а рівень виробництва свинини збільшився до 30 тис. голів на рік [3].

Досвід вітчизняної та світової практики управління інтегрованими структурами показує, що для ефективної діяльності потрібна розробка й освоєння нової методології управління, визнання та обґрунтування його функцій. Оскільки постійно ускладнюються технологічні та економічні зв'язки, з'являються нові канали фінансування та реалізації продукції, придбання ресурсів. У цих умовах виникає нагальна необхідність дотримання чіткого поділу функцій на основні та другорядні, а потім передача цих функцій фахівцям у даній сфері.

Головне завдання ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» та підприємств, що до нього входять, – підвищення конкурентоспроможності. Для досягнення цього доцільно, щоб кожен учасник, який входить в об'єднання, зосередився на своєму виді діяльності. Це можливо при побудові системи управління на принципах аутсорсингу.

Аутсорсинг – винесення бізнес-процесів і / або функцій за межі господарюючого суб'єкта, їх передача та реалізація іншим організаціям. Аутсорсинг виступає як форма взаємодії замовника і виконавця. При цьому «зовнішнє підприємство» включається в організаційно-виробничу структуру як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично і організаційно самостійним господарюючим суб'єктом.

Аутсорсинг розглядається як виконання колективом фахівців і/або сторонньою організацією, певних завдань або окремих бізнес процесів, які не є профільними для господарюючого суб'єкта, але необхідних для повноцінного його функціонування.

Робота в умовах аутсорсингу має будуватися на таких принципах:

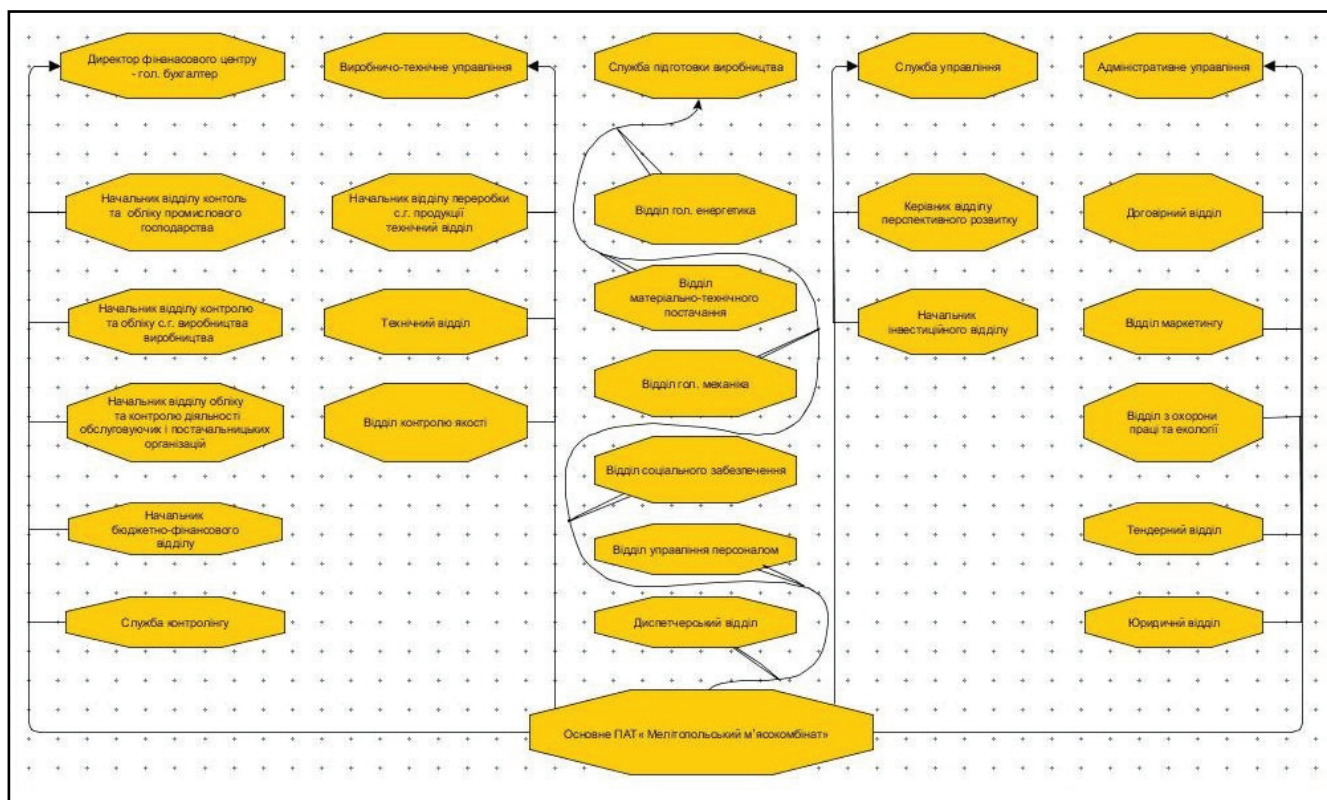
1. Орієнтація на клієнта в частині надання комплексних послуг.
2. Зацікавленості в довгостроковому і взаємовигідному співробітництві.
3. Використання інновацій та передових технологій, як вітчизняних, так і закордонних виробників.
4. Постійного підвищення ефективності та якості роботи.
5. Інвестування в співробітників з метою підвищення їх професійного та інтелектуального рівня.
6. Залучення коштів на нові напрями діяльності та проектні рішення.
7. Постійного вдосконалення власних бізнес процесів.
8. Забезпечення надійності, безпеки і дотримання гарантій конфіденційності наданої інформації.
9. Забезпечення якості та гнучкості набору послуг, гарантуючи виконанням взятих зобов'язань з дотриманням технологічних параметрів.
10. Професіоналізм, знання та навички фахівців особливо в інтелектуальній сфері, мають основне значення для господарюючого суб'єкта, скоординована робота команди професіоналів гарантує успішне функціонування замовників.
11. Надання умов для розширення бізнесу забезпечується ефективною і успішною роботою нової системи.

Наслідком того, що на єдиному рахунку об'єднані різні організації, в кожній з яких ведеться власний податковий і фінансовий облік, здійснюється підготовка і організація виробництва, технічне і адміністративне управління, відбувається подвоєння окремих операцій, що тягне за собою додаткові витрати та грошові кошти на оплату працівникам.

У великому інтегрованому формуванні доцільно вивести ряд функцій в єдині центри обслуговування. Для цього необхідно створити загальний центр фінансового обслуговування, який являє собою спеціалізоване підприємство в складі об'єднання холдингового типу.

Загальний центр обслуговування повинен здійснює бізнес-процеси, які є допоміжними для решти підприємств, що входять до інтегрованої структури. Як показує світова практика, найчастіше таким чином виділяються функції з ведення бухгалтерського та податкового обліку. Віддати їх на виконання зовнішній організації ризиковано, оскільки облікова інформація може бути дуже цінною. При цьому необхідно облікові функції внутрішньої сервісної компанії передати загальному центру обслуговування. Що надасть можливість кожному підприємству може зосередитись на більш ефективному вирішенні бізнес-завдань. Крім того, підрозділи підприємства повинні самостійно сплачувати послуги, які надає їм загальний центр обслуговування. При цьому прибуток від загального центру залишається у прибутку агропромислової структури в цілому.

До цього часу спеціальних нормативних актів, які б регулювали діяльність загальних центрів обслуговування, не існує. Тому слід керуватися загальними нормами цивільного



Структура управління ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»

права про юридичних осіб та договорах. Зокрема, положеннями глави 63 Цивільного кодексу, яка присвячена договорам про надання послуг. Окремі норми, що відносяться до загальних центрів обслуговування, знаходяться в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та в Податковому кодексі України. Законодавство ніяк не обмежує створення і діяльність центрів. Зокрема, відсутні вимоги до ліцензування, кваліфікації персоналу, складу акціонерів, організаційно-правової форми.

У такому випадку структура управління ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» набере такого вигляду (див. рис.).

У складі управлінської ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» виділений фінансовий центр, який буде виконувати функції фінансового, податкового регулювання виробничої, сільськогосподарської, постачальницької та обслуговуючої діяльності учасників об'єднання. Директор фінансового центру – головний бухгалтер ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат». У безпосередньому підпорядкуванні директора перебуватимуть начальники обліку та контролю промислового і сільськогосподарського виробництва, начальник обліку і контролю діяльності обслуговуючих і постачальницьких організацій, начальник бюджетно-фінансового відділу і служба контролінгу. Крім ведення бухгалтерського та податкового обліку на фінансовий центр покладається зобов'язання представництва об'єднання в суді та податкових органах. Створення фінансового центру дозволить уніфікувати метод всіх видів обліку – бухгалтерського, податкового, управлінського, оптимізується кадровий склад, вводиться єдина інформаційна система. Крім того, створення загального центру обслуговування в об'єднанні справить сприятливе враження на інвесторів. Первинні документи створюються на підприємствах, їхній облік та складання звітності здійснюється централізовано у загальному фінансовому центрі.

Недоліками створення єдиного фінансового центру є: опір працівників через страх втратити роботу, високі витрати на його створення. Головною небезпекою може бути втрата нагляду за діяльністю центру, тому необхідно здійснювати постійний контроль.

Необхідно зазначити, що сталий розвиток підприємств та галузей АПК у сучасних умовах господарювання неможливий без відновлення зв'язків з наукою, активізації інноваційно-інвестиційної діяльності та спрощення дифузії техніко-технологічних нововведень. Саме тому найбільш конкурентоспроможними, більш адаптивними до змін зовнішнього середовища є багатоцільові інтегровані об'єднання, які дозволяють максимально реалізувати потенціал усіх складових інтегрованої системи, мають забезпечити повноту циклу «наука – інноваційні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – ре-

алізація – споживання», сприяти виходу агропромислового виробництва на якісно новий етап розвитку.

Висновки

Поглиблення інтеграційної взаємодії та створення різноманітних інтегрованих структур є взаємовигідним для суб'єктів господарювання різних сфер агропромислового комплексу через сприяння зниженню рівня невизначеності в постачанні та збуті, формуванню стабільної сировинної зони, налагодженню взаємовигідних економічних відносин між виробниками сировини та переробними галузями, концентрації виробничих потужностей, відновлення зв'язків з наукою та спрощення дифузії нововведень, обмеження конкуренції та збільшення вхідних бар'єрів до галузі, виникнення ефекту масштабу тощо.

Разом із тим при формуванні інтегрованих структур, нерідко відбувається обмеження економічних інтересів суміжних підприємств. Такі підприємства відключаються від взаємодії з кредитними організаціями, не займаються розподілом прибутку. Ці підприємства, по суті, поглинаються головною організацією, опиняючись на становищі фіскалів, хоча основна частина їх володіє правом юридичної особи за установчими документами. Ефективність методів управління в інтегрованих формуваннях різних типів залежить від рівня розвитку виробничих відносин, кваліфікації працівників, стану виробничої та технічної документації, соціально-психологічного клімату, системи матеріального і морального стимулювання працівників, участі членів колективу в управлінні виробництвом, інформаційного забезпечення.

Фінансовий центр може стати реальною ринковою компанією та діяти в конкурентному середовищі. Тобто згодом з центру витрат він може перетворитися на центр прибутку, вийти на зовнішній ринок і обслуговувати не тільки підприємства в складі холдингу, а й сторонні організації.

Список використаних джерел

1. Геец В. Структура экономики и структурная политика ее стабилизации / В. Геец // Экономика Украины. – 1995. – №4. – С. 7–15.
2. Кобута І. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / Кобута І., Жигадло В., Лужанська Т. За ред. Марчіна Свенцічки. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с. http://brc.undp.org.ua/img/publications/Ukraine_WTO_II_UKR.pdf;
3. ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.meat.com.ua>
4. Коденська М.Ю. Формування ринкових передумов розвитку агропромислових підприємств і агрофірм // Економіка України. – 2004. – №6. – С. 60–63.

Вибіркові дослідження проблем паркування в системі статистичних досліджень

У статті розглянуто системний підхід до статистичного дослідження проблем паркування, проаналізовано доцільність використання вибірових досліджень та надано відповідний інструментарій для його проведення.

Ключові слова: статистичне дослідження, вибірове дослідження, системний підхід, методи формування вибірки, паркування.

В статье рассмотрен системный подход к статистическому исследованию проблем парковки, проанализирована целесообразность использования выборочных исследований и приведен соответствующий инструментарий для его проведения.

Ключевые слова: статистическое исследование, выборочное исследование, системный подход, методы формирования выборки, парковка.

The article deals with a systematic approach to statistical research problems parking, analyzes the feasibility of using sample surveys and provided the appropriate tools for its implementation.

Keywords: statistical study sample survey, systematic approach, methods of sampling.

Постановка проблеми. Системний підхід статистичного дослідження слід розуміти як синтез окремих завдань для отримання проектного результату, який у подальшому може бути використаний для вирішення кількох різних завдань. Даний підхід дозволяє зосередити увагу на окремих, більш істотних аспектах досліджуваної проблеми.

Основною концепцією цього підходу є процес аналізу взаємозв'язаних частин чи підсистем як єдиного цілого. Він дозволяє всебічно охарактеризувати досліджувану проблему та надати шляхи її вирішення з різних боків. Причому методи та засоби вирішення існуючої проблеми також мають системний характер.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми системного підходу до проведення статистичних досліджень широко висвітлювалися у працях вітчизняних та іноземних вчених. У даному випадку варто виділити дослідження, виконані А.М. Єріною, З.О. Пальян, А.В. Савельєвим та В.Д. Чернадчуком.

Мета статті – розглянути системний підхід до статистичного дослідження проблем паркування, проаналізувати доцільність використання вибірових досліджень та надати відповідний інструментарій для його проведення.

Виклад основного матеріалу. За системного підходу проблема паркування розглядається як система, адже вона є множиною взаємодіючих об'єктів, об'єднаних в єдине ціле. Якою б не була відповідна система, її не слід розглядати з погляду окремих структурних елементів. Вона ґрунтується на відповідному характері взаємозв'язків між елементами, що й визначають її цілісність та структуру. Системні властивості окремих елементів системи мають ймовірно-статистичну природу та відповідним чином відображають статистичні закономірності функціонування та розвитку системи елементів окремої проблеми.

Вищезгадані закономірності проблем паркування можна дослідити, використовуючи економічно-статистичні моделі. Ці моделі можна класифікувати за такими ознаками:

- за характером виявлених взаємозв'язків елементів;
- за способом їх відтворення;
- за характером інформації, що використовується у процесі дослідження;
- за способом відображення структури впливу окремих елементів.

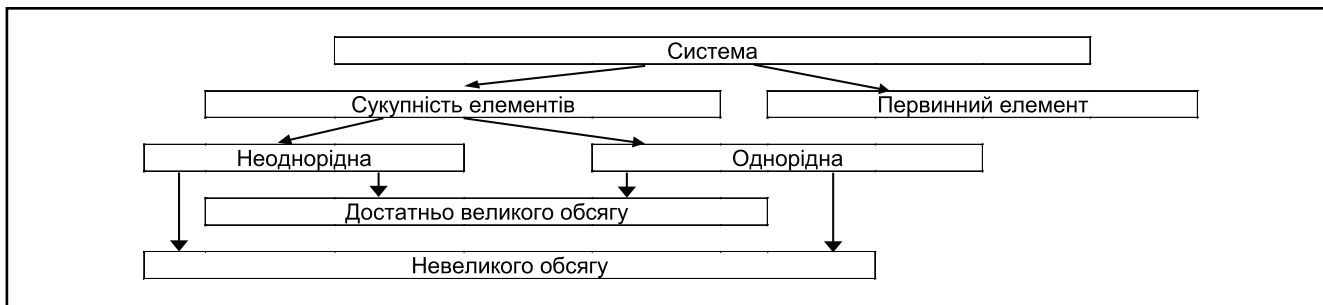
Адекватність сформованої моделі по відношенню до реальної проблеми багато в чому залежить від принципів моделювання. Наприклад, за характером взаємозв'язків елементів системи паркування розрізняють моделі стохастичні та функціональні. Перші відображають стохастичний характер закономірностей функціонування існуючої системи, інші – зв'язок складових елементів, розрахованих за допомогою формул економічних показників.

На вибір способу побудови статистичної системи при розгляді питань паркування, на наш погляд, суттєво впливає структурна особливість відповідної системи. Відповідні особливості представлені на рисунку.

Найзручніший та найпростіший спосіб аналізу системи паркування – наявність сукупності великого обсягу однорідних елементів. Під однорідністю вищезгаданої системи варто розуміти не точний збіг властивостей елементів, а наявність певної спорідненості між окремими елементами системи.

Можна виділити такі форми зовнішнього прояву неоднорідності системи паркування:

- у межах системи чітко виділяються диференційовані типи окремих елементів;
- окремі елементи системи не можна однозначно згрупувати за різними класами через відсутність чітких меж між типами;



Структурні особливості статистичної системи паркування

– у системі чітко виділяються окремі аномальні об’єкти, які мають власні умови функціонування, нетипові для системи в цілому.

Відповідно для кожної з перелічених форм існує свій раціональний та оптимальний спосіб побудови моделей.

Склад незалежних змінних моделі паркування варто називати ознаковою множиною факторів. Вони мають на меті характеризувати якісну особливість статистичної системи в цілому та вказувати на специфіку відповідного зв’язку. Змінні необхідно включати до системи на основі результатів емпіричної перевірки їх впливу у відповідності до статистичних критеріїв.

Окрім того, необхідно здійснювати диференційну оцінку значущості змінних критеріїв моделі паркування. В даному напрямі необхідно використовувати методи експертних оцінок для визначення найбільшої інформативності будь-якої ознаки.

Ідея застосування різноманітних статистичних методів і моделей до проблем паркування полягає в тому, що створюється модель на основі відповідних наявних даних, визначається ступінь відповідності моделі реальним даним та процесам, здійснюється тлумачення результатів для подальшого розвитку або вирішення проблеми.

При розробленні концепції збору інформації для вирішення проблем паркування необхідно визначити:

- генеральну сукупність об’єктів дослідження;
- метод вибірки;
- обсяг вибірки.

Генеральна сукупність – це всі об’єкти спостереження, корисні для дослідження в межах вирішення конкретної проблеми. Вона має обмежуватись у часі і просторі, а всі об’єкти повинні відбиратися до неї за певними умовами, причому це мають бути самі об’єкти, а не їхні характеристики.

Обсяг генеральної сукупності у даному разі досить обмежений, тому при розгляді даного питання необхідно досліджувати всі об’єкти генеральної сукупності. На нашу думку, в даному разі необхідно здійснювати вибірковий аналіз об’єктів генеральної сукупності.

Вибіркова сукупність (вибірка) – частина генеральної сукупності, яка є репрезентативною ілюстрацією (зменшеною

моделлю) генеральної сукупності. Лише в цьому випадку результати аналізу вибірки можна поширити на всю генеральну сукупність проблеми паркування. В таблиці подано методи формування вибірки.

Розглянемо вказані методи докладніше.

Випадкові вибірки:

- проста вибірка – вибірка здійснюється за допомогою випадкових чисел;
- групова вибірка – розподіл генеральної сукупності на окремі групи з подальшим проведенням простої вибірки в кожній зі сформованих груп;
- метод «клумб» – розподіл генеральної сукупності на окремі групи з подальшим проведенням простої вибірки декількох з отриманих груп;
- багатоступенева вибірка – проста вибірка здійснюється декілька разів, результат кожної стадії використовується як сукупність одиниць для подальшого вибору.

Невипадкові методи вибірки:

- довільна вибірка – елементи вибираються без відповідного плану і закономірностей;
- типова вибірка – вибірка характерних елементів за окремими ознаками, що є типовими для даної генеральної сукупності;
- метод концентрації – вибір найбільш суттєвих і важливих елементів генеральної сукупності;
- метод квот – розподіл елементів генеральної сукупності за певною ознакою по групах з визначенням їх частки у генеральній сукупності.

Порівняно із суцільним обстеженням при вивченні проблем паркування вибіркоче має переваги, оскільки статистичне дослідження за однією і тією самою програмою будь-якої частини сукупності потребує менше коштів і часу, ніж обстеження загальної сукупності в цілому. Окрім того, дешевше обходиться і статистична обробка інформації вибіркового дослідження.

Необхідною умовою організації дослідження проблем паркування є попереднє вивчення генеральної сукупності та оціню-

Методи формування вибірки

Випадкова вибірка	Невипадкова вибірка
Проста	Довільна
Групова	Типова
Метод «клумб»	Метод концентрації
Багатоступенева	Метод квот

вання її однорідності. Оскільки повне дослідження занадто дороге, а часом і неможливе, на наш погляд, необхідно обмежитись вибіркою, так щоб вона була репрезентативним відображенням генеральної сукупності. Для цього необхідно використати суто механічний добір елементів. Чисельність вибірки з генеральної сукупності варто визначити за формулою:

$$n = \frac{t^2 \delta^2 N}{t^2 \delta + \Delta^2 N}$$

де t – коефіцієнт довіри, який залежить від імовірності того, що гранична помилка не перевищить t -кратну середню помилку;

δ – дисперсія помилки;

Δ – гранична задана помилка вибірки;

N – число одиниць у досліджуваній генеральній сукупності.

Процес отримання та обробки емпіричних даних для вивчення проблем паркування необхідно здійснювати відповідно до обраного робочого інструментарію. Особливого значення в цьому процесі необхідно приділяти спеціальним вибірковим обстеженням, таким як опитування фахівців, експертів тощо. Вони дадуть змогу глибше розкрити конкретну проблематику статистичних досліджень проблематики паркування.

Вибірковий розподіл у розгляді проблем паркування повинен відображати варіацію характеристик усіх можливих випадкових вибірок даного обсягу з деякої сукупності спостережень. Він має використовуватися при оцінюванні міри достовірності окремих характеристик, отриманих у результаті здійснення одиначної випадкової вибірки.

Для кожного з різних узагальнюючих показників, таких як середня, дисперсія, коефіцієнт кореляції тощо, при вивченні проблем паркування можна побудувати свій вибірковий розподіл. Розглянемо вибіркові розподіли середньої, оскільки подібні розподіли є найбільш важливими і водночас найбільш простими для виконання у процесі статистичного дослідження.

Вибірковий розподіл середніх, отриманий за реалізації простих випадкових вибірок, повинен мати три простих властивості. Середня цього розподілу дорівнює середній для початкової сукупності; його форма наближується до форми нормального розподілу. Його стандартне відхилення є стандартним відхиленням індивідуальних спостережень у початковій генеральній сукупності.

Значення дисперсії при вивченні проблем паркування може бути розраховане на базі стандартного відхилення наявної вибірки. В цьому випадку має бути використаний t -розподіл Стюдента, однак, якщо виключити вибірки дуже невеликого обсягу, то розподіл Стюдента буде трохи відрізнятися від нормального розподілу зі стандартним відхиленням.

Величина стандартного відхилення характеризує розсіювання середніх значень різних за обсягом вибірок. Це одна з основних формул у теорії статистичних вибірок.

Різниця між середніми двох незалежних вибірок з обсягами l_x та l_y , взятих з однієї і тієї самої сукупності, матиме стандартну помилку:

$$P = \sqrt{\left(\frac{Sx^2}{n_x}\right) + \left(\frac{Sy^2}{n_y}\right)}$$

де Sx та Sy – стандартне відхилення спостережень x та y .

У процесі проведення статистичного дослідження проблем паркування необхідно також аналізувати фактори, що можуть змінюватися. Щоб отримати ширше узагальнення проблеми, необхідно частково змінити умови спостережень. Таку зміну необхідно здійснювати до тих пір, поки вона істотно не позначиться на результатах. Проте при вивченні проблем паркування можна вийти за рамки уявного кордону. Це допоможе з'ясувати, чи дійсно тільки в даному діапазоні умов отриманий результат має узагальнюючий характер або ж цей діапазон може бути розширений ще більше.

Подальші дослідження проблем паркування мають бути сконцентровані на виявленні цього фактора (інші фактори повинні залишитись без змін, тобто не мати впливу на одержаний результат). Конкретний виявлений фактор стає важливим тільки в тому разі, коли його зміна дійсно впливає на результати.

При організації вибіркових досліджень проблем паркування важливо запобігти виникненню систематичних похибок та помилок. Що стосується випадкових похибок, то уникнути їх неможливо, проте на основі теорії вибіркового методу можна визначити їхній розмір і по можливості регулювати їх вплив на подальші дослідження.

Помилки у проведенні вибіркових досліджень проблем паркування варто виявляти у процесі ретельної перевірки та контролю вірогідності даних. Контроль має здійснюватися у таких формах, як логічний контроль та арифметичний контроль.

Логічний контроль при вивченні проблем паркування, на наш погляд, полягає у відповідному зіставленні отриманих результатів від різних джерел та за різними методами. Він дає можливість проаналізувати відповіді на взаємопов'язані питання, що ставилися перед початком дослідження.

Під арифметичним контролем, на нашу думку, варто розуміти математичну перевірку отриманих результатів з точки зору їх підсумків. Інакше кажучи, це арифметичне повторення всіх операцій, що здійснювалися на різних стадіях дослідження.

У цілому варто сказати, що контроль помилок при проведенні вибіркових досліджень проблем паркування необхідно здійснювати на кожній стадії. Це забезпечить правильність подальшого дослідження та отримання необхідних результатів. Також варто сказати, що контроль на різних стадіях дозволить певним чином запобігти систематичності помилок та відсіє неввірно обрані цілі та шляхи їх вирішення на початкових стадіях.

Висновки

Характер більшості прикладних статистичних досліджень значною мірою залежить від постановки цілей та показників. Змінні, які мають вимірюватися, і різні умови, за яких

проводитимуться дослідження, є основними факторами забезпечення якісного дослідження.

Багато які конкретні дослідження організовані так, що різні фактори змінюються одночасно, а не поодиноці. Не просто встановити точну форму причинно-наслідкових зв'язків, що істотно сповільнює і ускладнює успішне проведення досліджень. Тому і виникає необхідність проведення вибіркового досліджень. Проблеми пакування є саме тією сферою, де оптимальним буде використання саме вибіркового досліджень.

Сила статистичного підходу при визначенні проблем пакування полягає в тому, що за його допомогою значно простіше отримати позитивні результати. Іншими словами, він допомагає встановити, що деякий фактор не справляє впливу на явище, що вивчається. Одиничний результат має бути підтверджений або ж уточнений на базі інформації, отриманої за новими даними. Саме вибірково дослідження да-

ють змогу всебічного розгляду проблем пакування та вказують напрями їх вирішення.

Список використаних джерел

1. Економетрія: підручник / С.І. Наконечний [и др.]; Київський національний економічний ун-т. – 3-тє вид., доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.
2. Количественные методы в экономических исследованиях: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой, Л.Н. Фадеевой, Ю.Н. Черемных. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 791 с.
3. Методы и модели оптимального управления в экономике. Учеб. пособие / Т.С. Клебанова, И.А. Дубровина, О.Ю. Полякова, Н.Л. Чернова, Е.А. Сергиенко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 236 с.
4. Моделирование экономических процессов: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / Под ред. М.В. Грачевой, Л.Н. Фадеевой, Ю.Н. Черемных. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 351 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.375.3(188):339.9

О.М. ГАЛЕНКО,
д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Столична локалізація європейської економіки

У статті визначено та детально проаналізовано суть основних ідей столичної локалізації європейської економіки.

Ключові слова: столичний мегаполіс, економічний розвиток, локалізація, глобалізація.

В статье определена и детально проанализирована суть основных идей столичной локализации европейской экономики.

Ключевые слова: столичный мегаполис, экономическое развитие, локализация, глобализация.

The paper identified and analyzed the essence of the main ideas of the capital localization European economy.

Keywords: capital megapolis, economic development, localization, globalization.

Постановка проблеми. Трансформація процесу формування конкурентних переваг країн світу ставить перед науковцями та політиками завдання теоретичного осмислення закономірностей впливу окремих національних регіонів на підвищення міжнародної конкурентоспроможності держав, а також створення ефективного механізму гармонізації регіональних та загальнонаціональних інтересів у зовнішньоекономічній сфері, що обумовлює надзвичайну актуальність досліджуваної теми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних основ європейської економічної інтегра-

ції присвячено праці таких вчених, як В. Чужиков, В. Герасимчук, А. Філіпенко, В. Геець і багатьох інших. Досліджено основні характеристики та розроблено типологію інноваційно проактивних і динамічних регіонів світу в роботах Е. Маркузен та М. Сторпера; соціологічні аспекти територіального розвитку висвітлено в роботах Р. Флориди та А. Венебла.

Мета статті. Потреба у визначенні характеру ідентифікації локалізації відповідних відносин у столичних регіонах та вироблення об'єктивних підходів щодо оцінювання стану та перспектив їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу. У 80-ті роки ХХ ст. набули надзвичайної популярності теорії, які суттєво вплинули на характер економічних відносин у тодішньому суспільстві. Саме в цей період з'являються непоодинокі спроби виокремити особливу роль міжнародних факторів у процесі ускладнення компонентного змісту країнової спеціалізації, представити модель розвитку регіонів, як проблему співвідношення національного і регіонального попиту та пропозиції, визначити центральність та периферійність столичних і віддалених від головного міста країни регіонів.

Саме таку нову теорію локалізації представив у 1993 році німецький науковець В. Кристаллер, назвавши її теорією центральних місць. Унаслідок використання системно-узагальнюючих підходів в південній Німеччині, на прикладі якої, власно кажучи, й проводилося дослідження, з'явилася нова

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

аналітична модель, яка являла собою своєрідні бджільні соти, які значною мірою пояснювали характер ієрархії виробництва, з чого випливало, що предмети першої необхідності мають вироблятися в будь-яких населених пунктах, одяг – у середніх за чисельністю населення, предмети розкоші, культурні та наукові послуги – у найбільших містах та столицях. Останні концентрували в собі значний інституційний потенціал та являли собою центри прийняття рішень, в яких здійснювався не лише трансфер технологій, інновацій та інвестицій, а й мало місце потужне лобювання інтересів приватного бізнесу, міжнародних структур, у тому числі ТНК та ТНБ. З огляду на постійні зміни в європейській економіці Кристаллеру вже не вдалося пояснити запропоновану ним ієрархічну спеціалізацію для пришвидшеного зростання столичних міст і регіонів-лідерів, адже дія глобальних економічних потоків, а також цілої низки соціальних, етичних та ментальних факторів виступала відтепер вже домінуючою основою нового іміджу і нових функцій головних мегаполісів Європи, які попри все продовжували зберігати свою специфіку.

Уже на початку XXI ст. британський професор М. Кітинг (Michael Keating) провів доволі унікальне дослідження Каталонії (Іспанія), на прикладі якої довів, що між культурою, інституціями і економічним розвитком існує прямий кореляційний зв'язок. Він дав своє пояснення каталонському націоналізму, представники якого наполягали на виході країни з її адміністративним центром Барселонаю з Іспанського королівства [1, р. 225–227].

Під впливом так званої торгової експансії Китаю та змін у моделях розміщення вже на початку XXI ст. принципової критики зазнала теорія центральних місць, адже текстильні підприємства у середніх за розмірами містах зачиналися одне за одним, попри всю декларативну підтримку з боку ЄС відбувалися значні зсуви у розміщенні машинобудування, мала місце переорієнтація металургійних центрів з районів видобутку вугілля та залізної руди на морські порти. Вплив глобалізаційних чинників перетворював окремі населені пункти у міста-примари, натомість в інших мало місце значне перенасичення господарською діяльністю, яка обмежувалася хіба що економічними нормами.

З огляду на це вже у XXI ст. з'явилося чимало новітніх розробок, автори яких здійснювали спробу пояснити численні сучасні тенденції. Саме до таких новацій слід віднести отримані британськими дослідниками D. Etherington та M. Jones емпіричні дані, які доволі вдало обґрунтували процес перетворення великих міст в міста-регіони, причинами чого, на думку науковців, стало таке:

- «розвиток знань та досліджень міжнародного конкурентного рівня;
- розвиток стратегій навчання зв'язкам;
- формування вмінь, що необхідні для міжнародного підприємництва;
- створення середовища для стимулювання інвестицій та високої якості життя» [2, р. 253].

У цьому ж аспекті так званого тестування відносин «центр–периферія» та виявлення явних і прихованих зв'язків між столицею та депресивним регіоном в межах «Глобальне місто–регіон» слугувало своєрідною еталонною системою координат, на що у своїй статті звертає увагу британська дослідниця К. Райн, яка запропонувала свою мережну модель ідентифікації зв'язків між «Регіоном Мега–Містом» (MCR) та сервісними центрами, що, на нашу думку, саме цей підхід дозволяє відносити до так званих авангардних рішень. У цій роботі вона визначила чотири рівні ідентифікації: «інтер–офіс підтримка» (за даними науковця виходило, що лише 11 з 81 фірми, що розташовані в Лондоні, отримують мережну допомогу, водночас активно надаючи її за кордон); спеціалізація; спільне виробництво; зустрічі (Лондон є центром проведення міжнародних заходів глобального рівня) [3, р. 1167].

Приклад порівняння Лондона як глобального міста виявився доволі показовим й в інших західних дослідженнях, адже, знаходячись у ранзі найбільшого населеного пункта Європи, він виявився своєрідним глобальним містом–регіоном, в якому відтепер почали вбачати поліцентричність, наявність світових сервіс центрів та високий рівень міської конкуренції, який знову ж таки британські дослідники M. Hoyler, R. Kloosterman, M. Sokol назвали доволі оригінально–поліцентричним пазлом [4, р. 1055–1056].

Звичайно, що зростання великих столичних мегаполісів здійснюється не лише вгору чи вниз, тобто коли в межах міста мала місце гіперконцентрація офісів фірм, а й в процесі постійного збільшення площі столиці. Лондон і в цьому плані виявився показовим глобальним містом, адже, як встановив інший дослідник – I. Тірок, основними напрямками зростання мегаполіса є три напрями: Південний Мідлленд, Стенстед–Кембрідж та горловина Темзи. Подальший розвиток інфраструктури Великого Лондона може суттєво провокувало розростання площі британської столиці, а це потребувало виділення значних коштів [5, р. 853].

На зламі тисячоліть у багатьох європейських дослідників доволі популярними стають думки про необхідність обґрунтування класифікації мегаполісів, у тому числі столичних. З огляду на це викликають інтерес два підходи, що були закладені до нового погрупування головних міст Європи. Перший з них належить знову ж таки британцям Р. Taylor та M. Hoyler (табл. 1).

Підхід, який був використаний авторами, базувався не на використанні ВВП, а на локалізації у цих містах, у тому числі столицях, офісів, які працюють у відповідних секторах бухгалтерського обліку і аудиту, реклами, банківської і фінансової сфер та юриспруденції.

На думку українського дослідника В. Чужикова, така градація є важливою, адже дозволяє виявити реальне, а не лише економічне лідерство [7, с. 154–155]. Як випливає з табл. 1, лише 19 із 28 столиць ЄС (2013) потрапили до цього списку. Не набули статусу світових міст Валлетта, Рига, Вільнюс, Таллінн, Софія, Нікосія, Загреб, Любляна і в силу невідомих причин – Брюссель, де переважала інституційна складова розвитку.

Таблиця 1. Класифікація світових міст Європи за Р. Taylor та М. Hoyer [3, р. 181].

Градація	Бали	Кількість	Назви
Світові міста α -рівня	12–10	4	Лондон, Париж, Франкфурт–на–Майні, Мілан
Світові міста β -рівня	9–7	5	Москва , Цюріх, Мадрид, Рим, Берлін
Світові міста γ -рівня	6–4	12	Стокгольм, Копенгаген, Гамбург, Дюссельдорф, Мюнхен, Прага, Варшава, Будапешт , Стамбул, Барселона, Женева, Амстердам
Міста, що наближаються до рангу світових	3–1	30	Лісабон, Дублін, Глазго, Единбург, Лідс, Манчестер, Бірмінгем, Гаага, Роттердам, Утрехт, Антверпен, Лілль, Люксембург, Леон, Марсель, Турін, Генуя, Болонья, Кельн, Штутгарт, Дрезден, Відень, Братислава , Осло, Гетеборг, Гельсінкі, Санкт-Петербург, Бухарест, Київ , Афіни
Σ	–	51	–

Виділені півжирним шрифтом міста країн ЦСЄ. Виняток – Берлін як столиця ФРН (у межах колишніх західного і східного секторів).

У той же час дослідження А. Rodriguez–Pose, котрий в основу моделювання поклав динаміку зростання ВВП, дозволило встановити іншу локалізацію столичної активності: регіональні, урбанізовані та фінансові центри (Мадрид, Лісабон, Іль–де–Франс/Париж, Брюссель, Афіни, Берлін), які за європейською таксономією відносяться до рівня NUTS–II, а відтак використовують єдиний індикатор ВВП на душу населення (ПКС) [8, р. 374].

Таким чином виникла велика дилема в процесі моделювання рівня і, що надзвичайно важливо, характеру столичної локалізації, а також того, який тип підходів (економічний чи бізнес

концентрації) є найбільш валідним і дозволяє краще проаналізувати процеси розвитку найбільших міст Європи. Така спроба була здійснена нами в процесі виявлення кореляційного зв'язку між ступенем задоволеності життям у столицях, спираючись на дослідження, яке проводив Євробарометр, та ВВП на душу населення, що кожного року вираховує Євростат (табл. 2).

З огляду на це для обробки даних було використано кореляцію рангів Спірмена:

$$\rho_{XY} = 1 - \frac{6 * \Sigma d^2}{n * (n^2 - 1)}, \quad (1)$$

Таблиця 2. Дослідження кореляційного зв'язку між ступенем задоволення життям у столиці та ВВП на душу населення, 2010

	Столиця	(X) Ступінь задоволеності столицєю, %	Ранг (X) ВВП на душу населення, євро, 2010	(Y) Ранг (Y)	X–Y	Різних рангів	(X–Y) ²
1	Копенгаген	97	1	34900*	10	9	81
2	Амстердам	96	2	41402	8	6	36
3	Стокгольм	96	3	49282	3	0	0
4	Відень	95	4	38878	9	5	25
5	Люксембург	95	5	78632	1	4	16
6	Берлін	93	6	26164	15	9	81
7	Вільнюс	93	7	12996	26	19	361
8	Загреб	92	8	15419	25	17	289
9	Хельсінкі	92	9	45361	4	5	25
10	Лісабон	92	10	22669	19	9	81
11	Прага	90	11	21694	20	9	81
12	Дублін	90	12	44757	5	7	49
13	Варшава	90	13	19479	21	8	64
14	Любляна	90	14	25943	17	3	9
15	Таллінн	89	15	16216	22	7	49
16	Париж	89	16	49833	2	14	196
17	Валлетта	88	17	15506	24	7	49
18	Нікосія	87	18	23500*	18	0	0
19	Мадрид	87	19	29578	11	8	64
20	Лондон	87	20	40940	7	13	169
21	Братислава	86	21	27437	14	7	49
22	Брюссель	84	22	43857	6	16	256
23	Софія	84	23	9717	28	5	25
24	Рига	84	24	11618	27	3	9
25	Будапешт	83	25	15878	23	2	4
26	Бухарест	82	26	26100*	16	10	100
27	Рим	80	27	28400*	13	14	196
28	Афіни	52	28	29100*	12	16	256
Σ							2620

* Розрахункові показники.

Джерело: дані Євростату, Євробарометру [9] та власні розрахунки.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

де ρ_{xy} – показник кореляції

X – ранг міста щодо показника задоволеності проживанням в столиці;

Y – ранг міста щодо ВВП на душу населення;

n – кількість об'єктів дослідження (їх налічувалось 28);

d^2 – сума квадратів.

$$\rho_{xy} = 1 - \frac{6 * 2620}{28 * 783} = 1 - \frac{15720}{21924} = 1 - 0,72 = 0,28$$

Як випливає з табл. 2, опитування населення головного міста столиці може суттєвим чином визначити його подальші перспективи та відсутність бажань до міграції. Проведені спостереження чітко виокремили ступінь задоволеності від проживання сумою відповідей (задоволений повністю + в основному задоволений), який попри європейський скептицизм є доволі високим. Водночас можна було б очікувати, користуючись економічними домінантами, що найбільше задоволення від життя в столиці матимуть насамперед лідери щодо виробництва ВВП, наприклад Люксембург. Та, як виявилось, це місто є лише п'ятим, пропускаючи перед собою Копенгаген, Амстердам, Стокгольм.

Не отримала підтвердження і гіпотеза про незадоволення проживанням у столицях нових членів ЄС, попри низьку порівняно зі «старими» державами-учасницями цього інтеграційного угруповання заробітну плату. Вільнюс та Загреб посіли сьому та восьму сходинки відповідно, натомість Париж – 16-ту, Лондон – 20-ту. Песимізм греків, навпаки, знайшов своє повне втілення при проведенні кореляційного аналізу. Відтак виходило, що за показником відтворення ВВП столиця Греції є дванадцятою, а за ступенем задоволеності життям – останньою зі значним відривом від Риму (теж песимістичного міста), де означений показник становить 80%.

Столичне життя в Європі складається не лише з отриманих переваг щодо доступності відповідних благ, а й з чи-

сленних ускладнень, які несе для жителів міста їхнє проживання у головному мегаполісі країни. Поширена у минулому думка багатьох дослідників щодо найбільшого впливу на так звану комфортність столиці – пасажирських перевезень міським транспортом і чисельністю населення в ньому у сучасних умовах не отримує свого підтвердження, про що доволі яскраво свідчить табл. 3, адже показник задоволеності життям є таким, що постійно змінюється і залежить від особистого сприйняття людиною селективних для неї можливостей, у нашому випадку щодо переміщення.

Як випливає з табл. 3, найбільше місто ЄС Лондон має високий рівень задоволеності його жителів громадським транспортом, натомість Рим – найнижчий. Серед постсоціалістичних столиць лідерами є Рига, Варшава, Прага, натомість аутсайдерами – Будапешт, Вільнюс, Таллінн. Столиця Мальти – Валлетта, в якій практично всі споруди знаходяться в межах пішохідної доступності, рішуче не задоволена організацією транспортного сполучення, що зайвий раз переконливо доводить високий рівень індивідуальності сприйняття переваг міста.

З огляду на вище сказане цілком реальною виглядає потреба у визначенні характеру ідентифікації локалізації відповідних відносин у столичних регіонах та вироблення об'єктивних підходів щодо оцінювання стану та перспектив їх розвитку. У зв'язку з цим доцільною може вважатися точка зору датського дослідника Chr. Monsson, котрий вирішив дослідити співвідношення між урбанізованою частиною Копенгагена та прилеглою до столиці територією, яка знаходиться під впливом містоутворюючих процесів, наслідком чого стало активне зонування спільного простору в залежності від рівня зайнятості та питомої ваги задіяної у промисловості частини сукупної робочої сили (табл. 4).

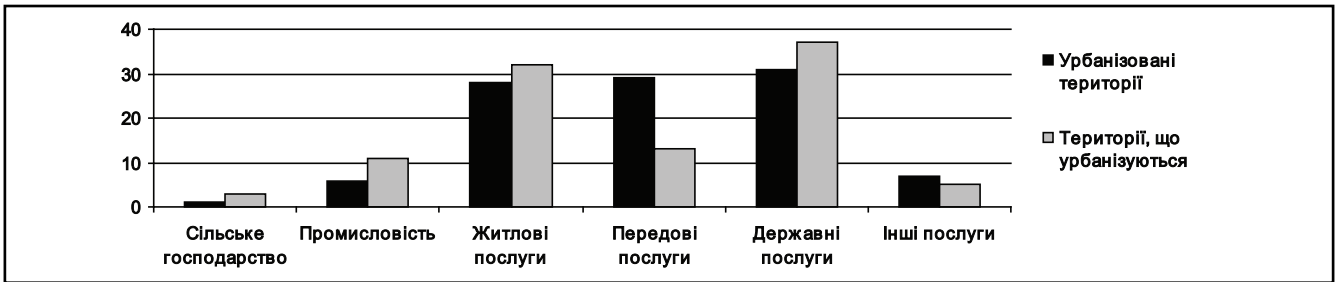
Розростання Копенгагена, так саме як і Лондона, має свою специфіку, якій, як відмічає дослідник, притаманний певний

Таблиця 3. Задоволеність громадським транспортом у столицях ЄС, 2013 [9]

Столиця	Рівень задоволеності, %	Столиця	Рівень задоволеності, %
Хельсинки	89	Мадрид	68
Відень	87	Брюссель	67
Лондон	84	Афіни	67
Рига	81	Загреб	64
Амстердам	80	Софія	62
Варшава	80	Лісабон	61
Стокгольм	80	Таллінн	59
Люксембург	79	Братислава	51
Прага	78	Нікосія	50
Париж	78	Бухарест	49
Любляна	78	Вільнюс	48
Берлін	77	Будапешт	45
Копенгаген	77	Валлетта	37
Дублін	70	Рим	33

Таблиця 4. Передурбанізовані території економіки Копенгагена, 2013 [10, р. 7]

Вид території	Рівень зайнятості, %	Рівень зайнятості у промисловості, %
Спальні промислові зони	32	13
Спальні та сервісні зони	30	6
Зони що повторно індустріалізуються	44	15
Зони, в яких повторно розвивається сервісна сфера	46	8



Секторальна зайнятість Копенгагена за Chr. Monsson, 2012, % [10, р. 7]

регіонально-локалізаційний прояв. Відтак виходить, що численні постіндустріальні впливи на прилеглу до столиці Данії територію мають різну дію, адже вони можуть бути орієнтовані як на повторну індустріалізацію, так і на активний розвиток сервісних секторів. При цьому слід розуміти, що сама столиця на певних етапах може суттєво відставати від трансформаційних змін, що панують в її передмістях. Саме на такі зміни звернув увагу названий вище автор (див. рис.).

Як випливає з рисунку, темпи трансформаційних змін у межах данської столиці та прилеглих до неї територій є очевидними і такими, що мають усі підстави бути віднесеними до конвергентних. Зокрема, йдеться про те, що питома вага задіяних в аграрному і промисловому секторах суттєво зменшується, натомість у системі послуг активно зростає. Разом із тим у самій сервісній сфері столичне місто позиціонується доволі симптоматично: воно є неперевершеним лідером у передових видах послуг, натомість суттєво втрачає у традиційних (Public, Residential тощо).

Сучасна ідентифікація рівня локалізації столичних міст є, як продемонстрував попередній аналіз, доволі непростою справою, адже при визначенні характеру завжди піднімається питання про його об'єктивність такого оцінювання.

Згадувана вище модель Й. Тюнена в межах столичного регіону може являти собою математичну формулу оптимізації впливу відстані щодо вирощування двох певних сільськогосподарських культур, чи, як у нашому прикладі, двох видів сервісу, що мають відповідний символ m_1 та m_2 з визначеними обсягами виробництва V_1 та V_2 . Транспортний тариф при цьому виражається символом t . Підрахунок відстані тоді впливає із розв'язання рівняння байдужості [11], де

$$r = \frac{V_1 m_1 - V_2 m_2}{t(V_1 - V_2)} \quad (2)$$

При всій відносно доцільній моделі визначення радіусу доступності в цій системі не враховується унікальність послуг та її переваги. Адже, приміром, перукарські послуги мають один рівень доступності, натомість інжинірингові – інший, як правило, міжнародний чи навіть глобальний. Ось чому важливим ідентифікаційним підходом може вважатися модель А. Вебера, в основі запровадження якої лежить розрахунок функції агломерації $f(m)$:

$$f(m) = AS \sqrt{\frac{m}{\pi \rho}} \quad (3)$$

де A – штандортна вага;

S – ставка транспортного тарифу;
 M – виробнича вага, що тяжіє до агломераційного центру ($M = \pi R^2 \rho$);
 ρ – виробнича щільність;
 π – число «пі» [11, с. 50–51].

Разом із тим у міжнародних розрахунках, особливо в межах існування інтеграційного угруповання з різними рівнями виплати зарплат, обґрунтування моделі розвитку має носити диференційований характер і у своїй основі враховувати як об'єктивні, так і суб'єктивні дані. До перших з них має відноситися співставлення виробленого ВВП у столиці (GDP_C) та в ЄС (GDP_{EU}) чи в країні (GDP_N) до численності населення, відповідно $P_C; P_{EU}; P_N$. До аналітичного рівня має бути віднесений поправний коефіцієнт, що нівелює відмінності в економічних показниках. Найкраще таку закономірність висвітлює індекс задоволеності місцевого населення проживанням у столиці ($0 < k < 1$).

Відтак формула набуде такого вигляду:

$$L = k \frac{\frac{GDP_C}{P_C}}{\frac{GDP_{EU}}{P_{EU}}}, \quad (4)$$

де L – гармонізований індекс столичної локалізації.

Наведені у формулі дані мають самостійний ідентифікаційний характер і можуть бути проаналізовані як на рівні чисельника, так і в межах знаменника. Проведені розрахунки дали можливість виокремити (Додаток А) абсолютне лідерство Лондона, в якому створюється 2,7% ВВП Європейського Союзу, далі на певній відстані йде Париж – 0,9%, Мадрид – 0,77%, Берлін – 0,72%, Рим – 0,61%. Таким чином, у столицях найбільших держав Спільноти виробляється 5,7% всього ВВП ЄС, і це при тому, що загальна частка всіх 28 столиць ЄС (враховувалася також столиця Хорватії, яка станом на 2010 рік ще не була членом ЄС) становила 9,93% загального виробництва.

Значно різнилися отримані нами результати за співставленим ВВП столиць і країни, що наочно представлено у табл. 5.

Як випливає з табл. 5, питома вага столиці завжди була високою у невеликих за розмірами державах (країни Балтії, Балкан, а також Кіпр та Люксембург). До групи умовних лідерів також можна віднести ті столиці, в яких питома вага виробництва ВВП становить 15–20% країнового. Якщо ж з цього списку виключити невеликі за розміром держави, то безсумнівним лідером у Великобританії стає Лондон, де продукуєть-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 5. Групування столиць ЄС за рівнем столично-національної локалізації

Питома вага столиці в структурі ВВП країни, %				
1-5,0	5,1-10,0	10,1-15,0	15,1-20,0	Понад 20,1
Берлін (3,6) Рим (4,8)	Амстердам (5,7) Афіни (8,6) Варшава (9,4) Копенгаген (8,3) Лісабон (7,2) Мадрид (9,1) Париж (5,7)	Брюссель (14,0) Дублін (14,7) Стокгольм (12,2)	Братислава (19,2) Будапешт (19,4) Валлетта (17,0) Лондон (19,6) Прага (18,6) Хельсинки (15,3)	Бухарест (39,5) Відень (24,0) Вільнюс (24,5) Загреб (24,6) Любляна (20,1) Люксембург (71,6) Нікосія (41,9) Рига (44,8) Софія (34,3) Таллінн (48,5)
2	7	3	6	10

Розраховано автором.

Таблиця 6. Дослідження гармонізованого індексу столичної локалізації

	Столиця	Коефіцієнт задоволеності (k)	$\frac{GDP_C}{GDP_{EU}}$	$\frac{P_C}{P_{EU}}$	L
1	Амстердам	0,96	0,0028	0,016	0,168
2	Афіни	0,52	0,0015	0,0013	0,6
3	Берлін	0,93	0,0072	0,0067	0,99
4	Братислава	0,86	0,0010	0,0009	0,96
5	Брюссель	0,84	0,0040	0,0022	1,528
6	Будапешт	0,83	0,0015	0,0034	0,366
7	Бухарест	0,82	0,0040	0,0037	0,886
8	Валлетта	0,88	0,0000	0,0000	0,44
9	Варшава	0,90	0,0027	0,0033	0,736
10	Відень	0,95	0,0056	0,0035	1,52
11	Вільнюс	0,93	0,0001	0,0011	0,0845
12	Дублін	0,90	0,0018	0,0010	1,62
13	Загреб	0,92	0,0009	0,0016	0,518
14	Копенгаген	0,97	0,0016	0,0011	1,411
15	Лісабон	0,92	0,0010	0,0011	0,83
16	Лондон	0,87	0,0270	0,0164	1,432
17	Любляна	0,90	0,0006	0,0005	1,08
18	Люксембург	0,95	0,0023	0,0002	10,925
19	Мадрид	0,87	0,0077	0,0063	1,06
20	Нікосія	0,87	0,0006	0,006	0,087
21	Париж	0,89	0,0090	0,0044	1,82
22	Прага	0,90	0,0023	0,0025	0,828
23	Рига	0,84	0,007	0,0014	4,2
24	Рим	0,80	0,0061	0,0052	0,98
25	Софія	0,84	0,0010	0,0025	0,336
26	Стокгольм	0,96	0,0035	0,0017	1,975
27	Таллінн	0,89	0,0006	0,0008	0,668
28	Хельсинки	0,92	0,0022	0,0012	1,687

Розраховано автором.

ся 19,6% ВВП країни. Перевищують десятивідсотковий бар'єр Брюссель, Дублін та Стокгольм, а ось питома вага Берліна та Рима є найнижчою в ЄС, що пов'язано насамперед із майже повною втратою ними своєї промислової функції.

Подальше співставлення неодмінно призведе до необхідності уніфікації підходів, наслідком чого став розрахунок гармонізованого індексу локалізації (L) (табл. 6).

Отримані синтетичні дані дозволяють визначити характерні риси економічного розвитку основних столиць, що дає підставу погрупувати їх відповідним чином:

- $L > 0,9$ Міста з високим рівнем столичної локалізації (Берлін, Братислава, Брюссель, Відень, Дублін, Копенгаген,

Лондон, Любляна, Люксембург, Мадрид, Париж, Рига, Рим, Стокгольм, Хельсинки). Всього – 15 міст

- $0,5 < L < 0,89$ Міста із середнім рівнем столичної локалізації (Афіни, Варшава, Бухарест, Загреб, Лісабон, Прага, Таллінн). Всього – 7 міст

- $0,49 < L$ Міста з низьким рівнем столичної локалізації (Амстердам, Будапешт, Валлетта, Вільнюс, Нікосія, Софія). Всього – 6 міст

Попри те що виокремленні групи яскраво характеризують стан впливу кожної зі столиць на стан економіки Європейського Союзу, вони до того ж певною мірою визначають наявність спільних рис і водночас значну відмінність у певних ви-

дах специфіки міського розвитку. Зокрема, віднесення Амстердама до групи аутсайдерів зумовлене значною розсе-редженістю господарства в Нідерландах і відповідною кон-вергенцією міських і сільських територій, яку в повоєнний час системно проводили уряди країни.

Гіперконцентрація інвестицій у столиці Словаччини (порівня-но з іншими регіонами) призвела до значного нарощування відмінностей у розвитку господарства цієї країни, рівень ком-фортності проживання в якій системно зростав останнім часом.

Значних змін зазнала концентрація економічної активності у столиці Латвії, внаслідок чого Рига почала вважатися мегаполісом із високим рівнем локалізації і водночас з ви-сокою інтенсивністю міграційних потоків, що були скеровані на міста – лідери європейської економіки.

За врахування інших факторів розвитку (економічних, со-ціально-ментальних), виокремленні внаслідок обрахунку індексу L групи, достатньо чітко характеризує наявність в них спільних рис, а саме:

- міста з високим рівнем столичної локалізації вирізняє ви-сокий рівень розвитку інфраструктури, комфортні умови про-живання, значний розмір створювального ВВП, подальше загасання промислової функції та активний розвиток сервіс-ної сфери. Саме в ці населенні пункти скерований основний міграційний потік як з ЄС, так і зовнішній – з інших держав;

- міста із середнім рівнем столичної локалізації вирізняє з-поміж інших помірний рівень економічної активності, на-явність певних ускладнень в інфраструктурі. Високий рівень внутрішньої або зовнішньої (поза межами ЄС) міграції;

- міста з низьким рівнем столичної локалізації характеризує в цілому невисокий рівень розвитку інфраструктури, наявність різноорієнтованих міграційних потоків, високий рівень цен-тральності економічної активності в головному місті столиці.

Висновки

Наведене вище дозволяє констатувати:

По-перше, сучасні процеси столичної локалізації суттєво ві-дрізняються від тих, що мали місце в минулому, адже нарощу-вання промислової функції у місті водночас означало зростання попиту на робочу силу, більш високу, аніж у селі, заробітну пла-ту та інші переваги, що надавав столичний мегаполіс тим жите-лям, які погоджувалися жити в ньому. В останні двадцять років індустріальна функція столиць стрімко втрачалася, натомість значно зростала зайнятість у сфері обслуговування, диферен-ціація надання послуг в якій ускладнювалася з кожним роком.

По-друге, оцінювання комфортності проживання насе-ленням столиць має як суб'єктивні складові, так і об'єктивні, що зумовлені системними відмінностями у сприйнятті пере-ваг суто економічного (ВВП на душу населення, високий рі-вень заробітної плати, низький рівень безробіття тощо), або ж демографічного (чисельність населення, значний мігра-ційний тиск) характеру. Найбільш вагомими причинами зростання привабливості столиць стають транспортна до-ступність, високий рівень розвитку соціальної, у тому числі

комунікативної інфраструктури, наявність належних умов для самовдосконалення та самовираження.

По-третє, традиційна ідентифікаційна база визначення рівня локалізації втратила в умовах сьогодення будь-який сенс, адже в процесі швидкого і складного руху факторів виробництва вио-кремлення лише одного з них являтиме собою спрощену модель розрахунків, що не даватиме ґрунтових пояснень суті тих гло-бально-локалізаційних процесів, що вирують у сучасному ЄС.

По-четверте, використання нових синтетичних показників, які об'єднують в собі оцінку комфортності життя в столиці, економіч-ний та демографічний блоки дозволяють чітко визначити харак-тер системної локалізації життя в головному мегаполісі країни.

По-п'яте, об'єктивно серед 28 столиць країн – членів ЄС іс-нує три групи локалізації, які характеризують їхній стан та мо-жливі перспективи розвитку цих мегаполісів і чітко дистанці-ють авангардні міста (Лондон, Берлін, Париж тощо), мегаполі-си, що посідають середні позиції (Варшава, Прага тощо), та ті, що відносяться до категорії аутсайдерів (Софія тощо).

Список використаних джерел

1. Keating M. Rethinking the Regions. *Cultura, institutions and economic development in Catalonia and Galicia* / Michael Keating // *European Urban and regional Studies*. – 2001. – №3. – P. 217–234.
2. Etherington D., Jones M. *City–Regions: New Geographies of Un-even Development and Inequality* / Devid Etherington, Martin Jones // *Region Studies*. – 2009. – №2, vol. 43. – P. 247–265.
3. Pain K. Examming «Core–Periphery» Relationships in a Global Ci-ty–Region: The Case of London and South East England / Kathy Pain // *Regional Studies*. – 2008. – №8, vol. 42. – P. 1161–1172.
4. Hoyer M., Kloosterman R., Sokol M. *Policentric Puzzles –Emer-ging Mega–City Region seen through the lens of Advanced Producer Services* / Michael Hoyer, Robert C. Kloosterman, Martin Sokol // *Regional Studies*. – 2008. – №8, vol. 42. – P. 1055–1064.
5. Turok I. *Limits to the Mega–City Region: Conflicting Local and Re-gional Needs* / Ivan Turok // *Regional Studies*. – 2009. – №6, vol. 43. – P. 845–862.
6. Taylor P., Hoyer M. *The Spatial Order of European Cities* / Peter Taylor, Michael Hoyer // *Journal of Economic and Social Geo-graphy*. – 2000. – №2, vol. 91. – P. 176–189.
7. Чужиков В. *Глобальна регіоналістика: історія та сучасна мето-дологія: монографія*. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
8. Rodriguez–Poce A. *Convergence or divergence? Type of regional responses to socio–economic change in Western Europe* / Andreas Rodrigues–Poce // *Journal of Economic and Social Geo-graphy*. – 1999. – №4, vol. 90. – P. 363–378.
9. *Quality of Life in European Cities. Report, 2013. Flash Eurobaro-meter 366: [Електрон. ресурс]* Режим доступу: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/FL_36
10. Monsson Chr. *Understanding the peri–urban economy: the case of Copenhagen* / Christian Kjaer Monsson // *Regional Insight*. – 2013. – №2, vol. 4. – P. 6–8.
11. Гранберг А. *Основы региональной экономики*. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

Особливості механізму узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів

Обґрунтовано методологічні засади механізму узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів. Розглянуто вітчизняний досвід взаємодії місцевих органів самоврядування з органами державної виконавчої влади при регулюванні проблем соціального та економічного розвитку населених пунктів. Запропоновано напрями активізації використання сучасних технологій узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів.

Ключові слова: населений пункт, інтеграція населених пунктів, функціональна інтеграція поселень, просторовий розвиток.

Обоснованы методологические основы механизма согласования интересов сторон в процессе осуществления функциональной интеграции населенных пунктов. Рассмотрен отечественный опыт взаимодействия местных органов самоуправления с органами государственной исполнительной власти при регулировании проблем социального и экономического развития населенных пунктов. Предложены направления активизации использования современных технологий согласования интересов сторон в процессе осуществления функциональной интеграции населенных пунктов.

Ключевые слова: населенный пункт, интеграция населенных пунктов, функциональная интеграция поселений, пространственное развитие.

The methodological basis of the of interests coordination mechanism of the parties in the implementation of the functional integration of settlements are justified. The article is considered domestic experience of cooperation with the local government in the regulation of social and economic problems of human settlements development. The author offered directions of advancing the use of modern technologies reconciling the interests of the parties in the implementation of the functional integration of settlements.

Keywords: settlement, settlements integration, functional integration of settlements, spatial development.

Постановка проблеми. Ринкова економіка володіє механізмом саморегулювання, за допомогою економічних важелів забезпечуючи певні пропорції економіки у відповідний момент часу. Однак в умовах, коли ринковий механізм є недосконалим або порушуються принципи вільної конкуренції,

важливою є роль органів влади у визначенні та рамковому регулюванні параметрів структури економіки на всіх її рівнях, зокрема й муніципальному. Так, полікомпонентність системи управління економічним розвитком населених пунктів об'єктивно вимагає забезпечення збалансування інтересів держави, регіональних соціально-економічних систем та безпосередньо населених пунктів, зокрема в процесі функціональної інтеграції поселень. Це зумовлює актуальність дослідження питань удосконалення узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів в Україні в теоретичній та практичній площинах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток досліджень механізму просторової та управлінської взаємодії територіальних систем зробили як вітчизняні вчені, зокрема А.І. Амоша, В.М. Геєць, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, І.І. Лукинов, А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський, В.І. Пила, М.М. Паламарчук, Д.М. Стеченко, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, так і зарубіжні: С.А. Жданов, В.Н. Иванов, В.А. Козбаненко, О.В. Кузнецова та інші [1–9].

Мета статті. У межах поглиблення сучасних напрацювань ми пропонуємо модернізаційний підхід до формування механізму узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів, адекватний сучасним умовам.

Виклад основного матеріалу. Суб'єктами функціональної інтеграції населених пунктів виступають власне населені пункти, що інтегруються, регіон та держава. Це вимагає формування механізму узгодження інтересів цих сторін.

Зовнішні зв'язки місцевих органів самоврядування з органами державної влади обумовлені тим, що населені пункти не є закритою та ізольованою системою, а є частиною складної регіональної системи, в якій одним із суб'єктів управління є місцеві органи державної виконавчої влади. Зокрема, в Україні – це обласні та районні державні адміністрації та територіальні підрозділи центральних органів виконавчої влади (Антимонопольного комітету України, Фонду державного майна України, Пенсійного фонду України, Міністерства доходів і зборів України, Державної казначейської служби України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Державного агентства земельних ресурсів України, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, та ін.). Окрім того, на регіональному рівні функціонують місцеві органи самоврядуван-

ня (районні та обласні ради), які представляють спільні інтереси первинних суб'єктів місцевого самоврядування, що входять до складу підпорядкованих їм адміністративних районів чи областей.

Регіональний та місцевий рівні мають свої, визначені законодавчим полем, економічною та соціальною доцільністю, національними, історичними та етнічними особливостями, інтереси, що реалізуються через виконання нормативно закріплених функцій і повноважень. Інтереси окремих населених пунктів іноді суперечать регіональним чи загальнонаціональним цілям соціально-економічного розвитку. Тому одним з основних завдань місцевих органів державної виконавчої влади є забезпечення спрямованості соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць низового рівня в рамках стратегії розвитку регіональної соціально-економічної системи, яка є невід'ємним компонентом загальнонаціональної стратегії розвитку країни. Соціально-економічні цілі держави, регіональної соціально-економічної системи і населених пунктів є взаємозалежними. На практиці слід знайти точку дотику та задовольнити їх взаємні інтереси.

Відносини з органами державного управління значною мірою визначають успіх муніципального менеджменту. Саме від них залежить стабільність влади місцевого рівня, наявність інформаційної підтримки, розподіл відповідальності та повноважень між рівнями й гілками влади, горизонтальна та вертикальна координація, поточне та інвестиційне фінансування, що надходить у населені пункти з бюджетів вищого рівня.

Правове забезпечення взаємовідносин місцевих державних адміністрацій із органами місцевого самоврядування первинного рівня в Україні гарантує Конституція України та ст. 35 Закону України «Про місцеві державні адміністрації». Так, відповідно до Конституції України місцеві державні адміністрації на підпорядкованій їм території забезпечують виконання положень Конституції і законів України, актів Президента України, Кабінету Міністрів України, інших виконавчих органів влади; правопорядок і законність; дотримання громадських прав і свобод; реалізацію державних та регіональних програм соціального, економічного і культурного розвитку, програм охорони довкілля, програм національного та культурного розвитку національних меншин; підготовку і виконання бюджетів обласних та районних рівнів; звіт щодо виконання відповідних програм та бюджетів; взаємодію з місцевими самоврядними органами; реалізацію інших повноважень, які делеговані державою, а також надані відповідними радами. Згідно із законодавством місцеві державні адміністрації відповідних території мають здійснювати взаємодію із сільськими, селищними та міськими радами, їх виконавчими органами і сільськими, селищними та міськими головами, здійснювати сприяння у реалізації ними власних повноважень місцевого самоврядування, зокрема у вирішенні проблем забезпечення економічно-соціального та культурного розвитку відповідних територіальних систем, укріплення матеріально-фінансової бази місцевого самов-

рядування, здійснювати контроль за виконанням наданих законодавством повноважень виконавчих органів влади, розглядати і враховувати у своїй діяльності пропозиції депутатів, місцевих органів самоврядування і їх посадових осіб. У випадку вирішення місцевою державною адміністрацією питань, які стосуються інтересів місцевого самоврядування, стосовно цього варто повідомляти заздалегідь відповідні місцеві органи самоврядування. Представники даних органів і посадові особи первинних суб'єктів місцевого самоврядування наділені правом брати участь у вирішенні цих питань місцевою державною адміністрацією, висловлювати зауваження та пропозиції. Своєю чергою, голови місцевих державних адміністрацій, їхні заступники, керівники управлінь, відділів та інших структурних підрозділів місцевої державної адміністрації або їхні представники можуть бути присутніми на нарадах місцевих органів самоврядування та бути вислуханими щодо питань, які знаходяться в їх компетенції. Державні адміністрації місцевого рівня позбавлені права здійснювати втручання в процеси реалізації органами місцевого самоврядування їх повноважень.

Як показує аналіз локального управлінсько-владного поля, взаємодія місцевих органів самоврядування з органами державної виконавчої влади відбувається при регулюванні: проблем соціального та економічного розвитку населених пунктів, інструментами розв'язання яких є цільові регіональні програми та надання бюджетних кредитів; фінансових взаємовідносин у межах бюджетного процесу через розподіл витратних і доходних повноважень та отримання фінансової допомоги; питань управління державною і комунальною власністю в процесі передачі об'єктів з державної в комунальну власність і навпаки, управління державним майном на території населених пунктів; організаційних питань, наприклад, під час проведення святкових заходів та спільних нарад.

Розв'язання тих чи інших питань має базуватися на збалансуванні інтересів сторін з урахуванням фактору часу. Для цього важливо оцінити вимоги місцевих державних адміністрацій щодо місцевих органів самоврядування на предмет їх обов'язковості до виконання, змісту, перспективності, терміновості та періодичності виконання.

Вітчизняна практика взаємовідносин місцевих органів виконавчої влади з органами місцевого самоврядування зазвичай базується на застосуванні традиційних технологій делегування повноважень. Це консервує традиційний владно-розпорядчий характер управління. Для отримання вищої результативності механізм задоволення вимог місцевих державних адміністрацій має базуватися на використанні технологій спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту, як, наприклад, ресурсний аналіз, проектне фінансування, кластерне та корпоративне управління тощо (табл. 1).

Для успішного вирішення локальних завдань тісна співпраця місцевих органів самоврядування з місцевими державними адміністраціями є необхідною. Насамперед це стосується розв'язання проблеми залучення зовнішніх ін-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Задоволення вимог та інтересів місцевих (обласної та районної) державних адміністрацій органами місцевого самоврядування

Вимоги місцевих державних адміністрацій при взаємодії з органами місцевого самоврядування	Приклади інструментів, що дозволяють задовольнити ці вимоги
1. Стратегічні питання	
Додержання законодавства, відсутність протиріч між законодавством та рішеннями місцевих органів самоврядування	Інформаційні технології (для своєчасного оновлення законодавчих банків та баз даних з використанням Інтернету)
Реалізація політики місцевих державних адміністрацій на місцях	Декомпозиція цілей розвитку населених пунктів, створення єдиної інформаційної системи управління «поселення – регіон», SWOT-аналіз, методи активізації інтуїції та творчих здібностей спеціалістів, розробка проектів, фінансова та товарна логістика, маркетингові дослідження, ресурсний аналіз, моніторинг соціально-економічного стану поселень, експертні системи, стратегія диверсифікації, кластерного та корпоративного управління
Збереження та розвиток базових виробництв населених пунктів, що беруть участь в регіональному розподілі праці	
Підвищення регіонального інвестиційного рейтингу	
Зростання обсягів виробництва на території населених пунктів	
Імпортозаміщення, розширення номенклатурного ряду регіональної соціально-економічної системи, збільшення експорту, профіцит торговельного та платіжного балансу населених пунктів та регіональної соціально-економічної системи в цілому	
Зниження рівня безробіття в населених пунктах	
Збільшення податкових надходжень з території в регіональні та державний бюджети	
Забезпечення високого рейтингу органів влади, їх позитивного іміджу серед населення населених пунктів	Технології зв'язків з громадськістю
2. Тактичні питання	
Здійснення будівництва об'єктів регіонального значення за рахунок спільного фінансування	Проектне фінансування, ресурсна мотивація
Ефективне управління майном області й району на території населених пунктів	Генерація проектів, комплексна оцінка проектів, функціонально-вартісний аналіз
Економія коштів регіональних бюджетів, що надходять на територію населених пунктів	Бюджетування, формування системи багатоваріантного позабюджетного фінансування житлово-комунального господарства, соціальних об'єктів
Відсутність соціальних потрясінь, криз	Соціально-економічний моніторинг, прогнозування банкрутства містоутворюючих підприємств, реструктуризація неплатежів, кліринг, проектне фінансування мультипроектів, мотивація через участь (залучення населення до управління територією)
3. Оперативні питання	
Додержання регламенту роботи органів державної влади (оформлення, терміни подання, узгодження, розгляд, виконання нормативних та розпорядчих документів місцевих державних адміністрацій, підготовка відповідей на письмові звернення, телефонограми, факсограми та ін.), направлення у встановлені терміни планів та звітів, статистичної інформації	Сітьове планування, використання інформаційних технологій контролю виконання планів, збирання й опрацювання інформації, регіональні інформаційні мережі
Виконання місцевого бюджету, додержання лімітів	Казначейські механізми виконання бюджету, ковзне бюджетування
Цільове використання субвенцій	
Присутність відповідальних осіб місцевих органів самоврядування на нарадах, колегіях	Селекторні наради з використанням телекомунікаційних технологій, програмні пакети планування робочого дня
Повернення та сплата відсотків за бюджетні кредити	Економічна, маркетингова оцінка бізнес-планів, ризик-менеджмент, проектне фінансування, фінансовий аналіз учасників, ресурсна мотивація, ситуаційне моделювання

формаційних та фінансових ресурсів. Тому пропозиції місцевих органів самоврядування органам державної виконавчої влади також повинні бути обґрунтовані за допомогою інструментарію муніципального менеджменту (табл. 2).

Місцеві державні адміністрації та органи самоврядування з метою реалізації спільних програм можуть укладати договори та створювати спільні органи і організації. Саме договірна форма взаємодії місцевих органів самоврядування з органами державної виконавчої влади на програмно-цільовій основі є основою процесу реалізації національної політики на місцевому рівні в країнах Заходу, особливо у Швеції,

Фінляндії, Данії та Норвегії. Прикладом ефективною форми взаємодії місцевих державних адміністрацій і місцевих органів самоврядування є співробітництво через асоціації (ліги муніципальних утворень).

У межах асоціацій місцеві органи самоврядування можуть більш точно сформулювати і довести до відома місцевих органів державної виконавчої влади спільні проблеми, проекти управлінських рішень. Для державної влади асоціації населених пунктів – це організації, через які можна звертатися одночасно до всіх членів та виробляти узгоджену політику щодо місцевого самоврядування.

Таблиця 2. Завдання та інструменти взаємодії місцевих органів самоврядування і місцевих державних адміністрацій

Завдання взаємодії з місцевими державними адміністраціями	Приклади використання інструментів для обґрунтування та задоволення інтересів
1. Стратегічні питання	
Чітке розмежування й додержання компетенції, функцій і повноважень, відповідних витратних і доходних прав та зобов'язань місцевих державних адміністрацій та місцевих органів самоврядування	Функціонально-вартісний аналіз, фінансова логістика
Формування позитивного іміджу сільського, селищного, міського голови серед керівників місцевих державних адміністрацій	Технології зв'язків з громадськістю, проведення маркетингових досліджень, розроблення конкурентної стратегії (відмінного іміджу, інновацій)
Приватизація (в тому числі передача в комунальну власність), ліквідація, реорганізація збиткових державних підприємств	Процедури антикризового управління
2. Тактичні питання	
Надання регіональних бюджетних гарантій, взаємодія із зовнішніми іноземними кредитними та урядовими організаціями для залучення іноземних кредитів в населених пунктах, сприяння у відкритті міжнародних кредитних ліній (ЄБРР, МБРР та ін.)	Генерація проектів, мотивація участі (в тому числі ресурсна), розроблення, моделювання бізнес-проектів та їх оформлення за світовими стандартами з використанням програмних пакетів
Представлення інтересів населених пунктів на державному та регіональному рівнях	Стратегія вертикальної інтеграції, мотиваційні підходи
Зміна ставок оподаткування, введення пільг, надання бюджетних кредитів юридичним особам	Проектне фінансування мультипроектів, матриця БКГ, матриця «Дженерал Електрик»
Створення зон з особливим статусом (спеціальна економічна зона, єврорегіон) на території з метою підвищення інвестиційної привабливості населених пунктів	
Викуп чи передача в оперативне муніципальне управління державних пакетів акцій підприємств, розташованих на території населених пунктів	Прогнозування банкрутства, проектне фінансування
Надання бюджетних позичок, субсидій, дотацій для фінансування соціальних об'єктів, розташованих на території населених пунктів	Фінансова логістика, моделювання, бази даних по нормативах і характеристиках населених пунктів з використанням інформаційних технологій
3. Оперативні питання	
Виконання регіональних бюджетів суб'єктами, розташованими на території населених пунктів	Єдина інформаційна система населених пунктів для оперативного контролю фінансових потоків
Зменшення та ліквідація заборгованості по зарплаті робітникам бюджетної сфери	Проведення взаємозаліків, кліринг, вексельні, «пластикові» схеми

Висновки

Таким чином, розуміння населених пунктів як динамічних відкритих організацій, що володіють властивістю інтегративності, дозволяє обґрунтувати концепцію механізму узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів. Розроблення практичних пропозицій щодо формування системи зрівноваженого управлінського впливу держави, регіональних та муніципальних органів на економічний розвиток населених пунктів становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у цій сфері.

Список використаних джерел

1. Государственное управление: основы теории и организации: [учебник] / Под ред. В.А. Козбаненко. – М.: Статут, 2000. – 912 с.
2. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О.В. Кузнецова. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 304 с.
3. Монастирський Г.Л. До питання теоретичної сутності механізму забезпечення економічного й соціального розвитку сільських поселень в системі державного регулювання економіки / Г.Л. Монастирський // Вісник Тернопільської академії народного господар-

ства. – Вип. 16. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – С. 132–136.

4. Мельник А.Ф. Управление развитием муниципальных образований: теория, методология, практика: [монография] / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.

5. Иванов В.Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 327 с. – (Энциклопедия управленческих знаний).

6. ТОВАЖНЯНСКИЙ Л.Л. Основы управленческих технологий: [учеб. пособие для студ. вузов] / [Товажнянский Л.Л., Романовский А.Г., Пономарев А.С., Игнатюк О.А.]. – Х.: НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с. – (Национальный технический ун-т «Харьковский политехнический институт»).

7. Жданов С.А. Методы и рыночная технология экономического управления / С.А. Жданов. – М.: Дело и сервис, 1999. – 272 с.

8. Иванова В.Н. Технологии муниципального управления: [учеб. пособие] / В.Н. Иванова, Ю.Н. Гузов, Т.И. Безденежных. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 396 с.

9. Панухник О.В. Теория і практика територіальних інтеграційних процесів в регіональних соціально-економічних системах: [монографія] / О.В. Панухник. – Херсон: Айлант, 2012. – 358 с.

Моніторинг екологічних ризиків і загроз, пов'язаних зі структурною трансформацією економіки регіону (Тернопільської області)

Обґрунтовано необхідність урахування екологічного чинника в ході взаємодії суспільства і навколишнього природного середовища. Розкрито зміст екологічних ризиків і загроз. Визначено види взаємодій суспільства і довкілля як передумови виникнення екологічних ризиків. Ідентифіковано проблеми структурних трансформацій економіки Тернопільської області, які зумовлюють виникнення екологічних ризиків і загроз. Проведено моніторинг екологічних ризиків і загроз, які пов'язані зі структурною трансформацією економіки регіону. Систематизовано шляхи розвитку екологічного підприємництва як передумови зменшення антропогенного тиску на довкілля та фактори, які сприятимуть його розвитку. Наведено переваги використання нових засобів регулювання матеріально-технічного забезпечення природоохорони.

Ключові слова: регіон, взаємодія суспільства і довкілля, екологічний ризик, структурна трансформація економіки регіону.

Обоснована необходимость учета экологического фактора в ходе взаимодействия общества и окружающей природной среды. Раскрыто содержание экологических рисков и угроз. Определены виды взаимодействия общества и окружающей среды как предпосылки возникновения экологических рисков. Идентифицированы проблемы структурных преобразований экономики Тернопольской области, обуславливающие возникновение экологических рисков и угроз. Проведен мониторинг экологических рисков и угроз, связанных со структурной трансформацией экономики региона. Систематизированы пути развития экологического предпринимательства как предпосылки уменьшения антропогенного давления на окружающую среду и факторы, способствующие его развитию. Приведены преимущества использования новых средств регулирования материально-технического обеспечения охраны природы.

Ключевые слова: регион, взаимодействие общества и окружающей среды, экологический риск, структурная трансформация экономики региона.

The necessity of taking into account environmental factors in the interaction between society and the environment. The content of the environmental risks and threats. The types of interaction of society and environment as predictors of environmental risks. Identified problems of structural transformation of the economy Ternopil region that cause of environmental risks and threats. A monito-

ring of environmental risks and threats associated with the structural transformation of the economy of the region. Systematized ways of environmental entrepreneurship as a prerequisite for reducing pressures on the environment and the factors that contribute to its development. The advantages of using new means of regulation logistics environmental activities.

Keywords: region, the interaction of society and environment, environmental risk, the structural transformation of the economy of the region.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин, які супроводжуються структурною трансформацією економіки регіонів, актуалізуються питання необхідності не лише врахування екологічного чинника в ході взаємодії суспільства і навколишнього природного середовища, дослідження видів взаємодії суспільства і довкілля як передумови виникнення екологічних ризиків, а й моніторингу екологічних ризиків і загроз, які пов'язані з цією трансформацією.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальним проблемам розвитку регіонів України присвячено наукові праці вітчизняних вчених: М. Бутка, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Е. Ліанової, О. Чмир та ін. Питання здійснення структурної політики на національному і регіональному рівні, структурні деформації регіонального розвитку також досліджують багато учених. Загальні методологічні засади діагностування та визначення впливу структурних чинників на розвиток економіки обґрунтувала В. Крючкова [1]. Питання структурної трансформації економіки України в контексті євроінтеграційних процесів відображено у напрацюваннях В. Паппа [2]. Проте окремі аспекти моніторингу екологічних ризиків і загроз, що пов'язані з структурною трансформацією економіки регіону (Тернопільської області) ще потребують детального вивчення.

Мета статті – обґрунтувати необхідність врахування екологічного чинника в ході взаємодії суспільства і навколишнього природного середовища. Розкрити зміст екологічних ризиків і загроз. Визначити види взаємодій суспільства і довкілля як передумови виникнення екологічних ризиків. Ідентифікувати проблеми структурних трансформацій економіки Тернопільської області, які зумовлюють виникнення екологічних ризиків і загроз. Провести моніторинг екологічних ризиків і загроз, які пов'язані з структурною трансформацією економіки регіону. Систематизувати шляхи розвитку екологічного під-

приемництва як передумови зменшення антропогенного тиску на довкілля та фактори, які сприятимуть його розвитку. Навести переваги використання нових засобів регулювання матеріально-технічного забезпечення природоохорони.

Виклад основного матеріалу. Взаємодія суспільства (людини) і навколишнього природного середовища, зокрема, природоперетворювальна діяльність людини, яка пов'язана з різними формами діяльності людського суспільства, формує групу антропогенних факторів впливу на довкілля. Негативні наслідки впливу антропогенних факторів на довкілля можуть бути охарактеризовані як екологічна криза, екологічний ризик, екологічна загроза.

Екологічна криза – такий стан системи, при якому «ще можна ідентифікувати її автентичність, тобто динаміка певних процесів відбувається в межах однієї якості. Цим «криза» суттєво відмінна, наприклад, від «катастрофи», коли спостерігається повна руйнація первісної системи» [3].

Екологічні кризи, в тому числі регіонального рівня, бувають двох типів: перші – зумовлені природними процесами (наприклад, руйнування озонового шару), другі – природоперетворювальною діяльністю людини. Причому кризи другого типу є домінуючими, що спричинено двома причинами: по-перше, життєдіяльність людей справляє відчутний вплив на навколишнє природне середовище регіону; по-друге, ці кризи призвели до багатьох негативних екстерналій у житті регіонів та їх населення.

Природоперетворювальна діяльність людини має місце в ході взаємодії в системі «природа – людина». Види такої взаємодії на регіональному рівні можуть бути представлені таким чином:

1) виробничо-господарська діяльність людини, пов'язана з безпосереднім виробництвом і споживанням продукції (послуг);

2) цілеспрямована зміна навколишнього природного середовища, пов'язана із: будівництвом промислових об'єктів, розташуванням непаспортизованих сміттєзвалищ (характеризуються руйнуванням екосистем) та меліоративними роботами (супроводжуються зміною екосистем);

3) природокористування;

4) пристосування людини до природних умов (наприклад, через асиміляцію, анаболізм).

Розгляд природоперетворювальної діяльності суспільства з позиції причинно-наслідкового зв'язку дозволяє констатувати, що неврахування екологічного результату (причина) зумовлює виникнення негативних наслідків, зокрема негативних зовнішніх ефектів, якими є екологічна загроза і екологічний ризик (див. рис.).

У рамках екологічної взаємодії суспільства і природи до видів діяльності, які супроводжуються екологічним ризиком, належать: антропогенне забруднення довкілля; використання природних ресурсів (звичайне природокористування, нераціональне використання природних ресурсів, погіршення їх якості); надзвичайні ситуації техногенного характеру.

Результатом реалізованої загрози є надзвичайні ситуації техногенного характеру, які є наслідком реалізації науково-технічних рішень у виробничій сфері та сфері послуг, яка супроводжується: нераціональним використанням природних ресурсів, помилками в проектно-технічній документації, порушенням технології виробництва, правил експлуатації устаткування і обладнання, техніки безпеки, аваріями на виробництві.

Умовами, які формують основи для виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру на підприємствах, в установах і організаціях, є:

– недостатність і недостовірність інформаційних даних про виробничі об'єкти екодеструктивного впливу, що пред-



Виробничо-господарська діяльність (антропогенна діяльність) як джерело екологічних ризиків і загроз на рівні регіону

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ставляють небезпеку, та ступінь небезпеки на кожному з таких об'єктів;

- обмеженість інформації про ступінь зносу виробничого обладнання, розмір грошових коштів, що виділяються підприємствами на здійснення природоохоронних заходів (наприклад, у співвідношенні з обсягами виробництва продукції);

- низький рівень матеріально-технічного забезпечення проведення технічного переозброєння та реконструкції виробництва;

- висока вартість екологічно орієнтованих технологій (ресурсозберігаючих, технологій утилізації відходів, технологій очищення води);

- недосконалість стимулюючих державних впливів, зорієнтованих на екологізацію виробничої діяльності.

Отже, серед проблем структурних трансформацій економіки Тернопільської області, які зумовлюють виникнення екологічних ризиків і загроз, виокремимо:

1. Наявність структурних диспропорцій. У галузевій структурі регіональної економіки переважають галузі первинного і вторинного секторів економіки. Це спричиняє виникнення загроз, пов'язаних зі зростанням рівня забруднення через зношеність основних фондів. Наприклад, у середньому рівень зносу промислово-виробничих основних фондів у регіонах, які старіють як морально, так і фізично, становить близько 50%, а машин, устаткування і обладнання – перевищує 50%. Усе це спричиняє виникнення ризику збільшення антропогенного тиску на довкілля області.

У структурі промислового виробництва регіону домінують дві галузі: харчова промисловість і виробництво газу, води, електроенергії. Це спричиняє нераціональне використання ресурсів, наприклад енергетичних, земельних, мінеральних, і зумовлює неналежний стан довкілля Тернопільської області.

Відображенням нераціонального використання енергетичних ресурсів регіону можуть слугувати наведені у табл. 1 показники енергоефективності Тернопільської області.

У 2011 році Тернопільська область посіла десяте місце у рейтингу енергоефективності, піднявшись на дві позиції порівняно з 2010 роком. Зниження енергоємності привело до зменшення енергоспоживання, тоді як структурні зміни в економіці підвищили попит на енергоресурси, а зростання енергоспоживання стало наслідком поживлення ділової активності [4].

Промисловість. Область не є індустріально розвиненою, в ній відсутні енергоємні галузі промисловості. Низька позиція сектору промислового виробництва (20-те місце) зумовлена не ефективним споживанням енергоресурсів у харчовій промисловості, енергоефективність якої становить 17,4% від рівня ЄС. У 2011 році мало місце зниження енергоємності у добувній промисловості і, навпаки, її підвищення в харчовій галузі.

Потенціал енергозбереження промисловості Тернопільської області оцінюється у 72,2% від поточного енергоспоживання та зосереджений переважно у харчовій промисловості.

Послуги. Сфера послуг посідає 11-те місце за енергоефективністю в Україні. Сфера послуг споживає 8,8% енергоносіїв на виробництво 68,9% доданої вартості Тернопільської області. Порівняно з 2010 роком енергоспоживання у сфері послуг підвищилося на 0,3%. Зменшення енергоємності призвело до зниження енергоспоживання в секторі послуг; одночасно через поживлення ділової активності енергоспоживання в секторі послуг підвищилося. Потенціал економії енергоресурсів у сфері послуг оцінюється в 63,0% від поточного енергоспоживання.

Сільське господарство. Сільське господарство області посідає перше місце за енергоефективністю серед інших областей України. Сільськогосподарські підприємства споживають 7,8% енергоносіїв на виробництво 15,3% доданої вартості. Порівняно з 2010 роком енергоспоживання в сільському господарстві підвищилося на 10,2%. Зменшення енергоємності призвело до зниження енергоспоживання в сільському господарстві; одночасно через поживлення ділової активності енергоспоживання в сільському господарстві підвищилося. Потенціал економії енергоресурсів у сільському господарстві Тернопільської області оцінюється у 41,0% від поточного енергоспоживання.

Житловий сектор. Житловий сектор області посідає 13-те місце за енергоефективністю серед інших областей України. Він споживає 65,3% енергоносіїв області. На утримання 1 кв. м житлової площі витрачається 20,3 кг нафтового еквівалента енергоносіїв. Порівняно з 2010 роком енергоспоживання в житловому секторі скоротилося на 6,1%. Зниження енергоємності призвело до зменшення енергоспоживання, тоді як структурні зміни в секторі підвищили попит на енергоресурси, а зниження енергоспоживання стало наслідком зменшення населення області. Потенціал енергозбереження житлового сектору Тернопільської області оцінюється в 31,9% від поточного енергоспоживання [4].

Про нераціональне використання енергетичних ресурсів України та її регіонів, зокрема торфу, свідчить те, що, наприклад, поклади торфу є в п'ятнадцяти областях України, в тому числі й у Тернопільській області. Проте з 834 родовищ на початок 2012 року розроблялося тільки 48.

Свідченням нераціонального використання мінеральних ресурсів, наприклад, є те, що Тернопільська область має запаси мінералів (одне родовище), які можуть використовуватися у будівниці або для виробництва будівельних матеріалів – цементної сировини, глини, будівельного та облицювального каміння, піску. Однак це родовище не розробляється.

Таблиця 1. Енергоефективність Тернопільської області у 2011 році

Рейтинг	Сумарний рейтинг	Промисловість	Послуги	Сільське господарство	Житловий сектор
10	58,6%	27,8% (20 місце)	37% (11 місце)	59% (1 місце)	68,1% (13 місце)

Сформовано на основі джерела [4].

Екологічний стан земельних ресурсів Тернопільської області на сьогодні характеризується як екологічно нестабільний, а рівень антропогенного навантаження на них як високий. Вважаємо, що однією із причин цього є невірність питання належного поводження з твердими побутовими відходами регіону і міста Тернополя. Це є комплексною еколого-економічною проблемою, яка потребує як оповнення промислового комплексу для виробництва конкурентоспроможної продукції, так і зменшення негативного впливу цих відходів на довкілля.

Питання поводження з твердими побутовими відходами міста на сьогодні стоїть надзвичайно гостро. Обсяги утворення сміття в місті Тернополі сягнули 80 т за добу.

Проблематика поводження з твердими побутовими відходами регіону і міста Тернополя пов'язана із:

- відсутністю належно облаштованого місця розміщення твердих побутових відходів;
- відсутністю технологій сортування і переробки твердих побутових відходів;
- низькими тарифами на вивезення твердих побутових відходів.

У зв'язку з цим пріоритетні напрями поводження з твердими побутовими відходами регіону і міста Тернополя повинні бути представлені такими заходами організаційного, проектно-будівельного, експлуатаційного і економічного характеру:

- спорудження сміттесортувальної станції (захід організаційного характеру);
- спорудження полігону твердих побутових відходів міста (захід організаційного характеру);
- будівництва необхідних споруд для забезпечення належного функціонування і безпеки полігону твердих побутових відходів міста (захід проектно-будівельного характеру);
- дотримання природоохоронного режиму санітарно-захисної зони, в межах якої знаходиться місце розміщення твердих побутових відходів регіону і міста (захід експлуатаційного характеру);
- залучення приватних інвестицій у сферу поводження з твердими побутовими відходами (захід економічного характеру).

2. Неналежна робота органів екологічного управління різних рівнів. На сьогодні причинами, які знижують результативність функцій щодо регулювання охорони довкілля в регіоні, є: ґрунтування природоохоронної політики, переважно, на принципі «реагуй і виправляй»; послаблення економічної бази органів місцевого самоврядування для здійснення регулятивних функцій (починаючи з 1999 року збір за забруднення навколишнього середовища на окремі рахунки до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища, що утворюються у складі сільських, селищних, міських бюджетів, платники перераховують у розмірі 20%, тоді як у 1992–1998 роках – 70%); неповне охоплення у процесі лімітування суб'єктів ринку, що здійснюють виробничу діяльність; дезінтеграційність тенденцій у сфері охоро-

ни довкілля, що зумовлено слабкістю взаємодії між органами виконавчої влади різних рівнів; нестача кваліфікованих кадрів; нерозвиненість багатосуб'єктної системи управління охороною довкілля.

3. Нераціональність відтворювальної структури економіки Тернопільської області, свідченням чого є зростання рівня ресурсо- і матеріаломісткості регіональної економіки на фоні недостатньої інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів господарювання, фізичного і морального зносу основних фондів. Приміром, у 2010 році ступінь зносу основних фондів у регіоні загалом становив 47,7%, а у сільському господарстві та ЖКГ – перевищив 50%. Це зумовлює виникнення ризику збільшення антропогенного навантаження на довкілля.

Із структурною трансформацією економіки регіону прямо пов'язане питання необхідності розвитку екологічного бізнесу, що зумовлено такими причинами: необхідністю покращення стану навколишнього природного середовища, важливістю задоволення потреб екологічного підприємництва у товарах і послугах екологічного характеру, значимістю питання зміни характеру взаємодії бізнесу і екології у напрямку викорінення споживацького ставлення до природи, потребою у створенні нових робочих місць у природоохоронній галузі.

Серед шляхів розвитку екологічного підприємництва виділимо такі:

- проведення екологічного аудиту впливів на довкілля сировини, матеріалів, процесів виробництва, а також способів зменшення їх негативних впливів на навколишнє середовище;
- сприяння поширенню екологобезпечних технологій через застосування механізму екологічного лізингу;
- попереднє (до початку введення в дію) та заключне (після демонтажу) оцінювання впливів виробничих об'єктів на довкілля;
- активізація участі підприємницьких структур у розробці державних та недержавних природоохоронних програм;
- сприяння зростанню рівня екологічної свідомості суб'єктів екологічного бізнесу шляхом здійснення інформаційної діяльності; здійснення навчання працівників підприємницьких структур основам екологічних знань;
- використання нових видів екологічного інформування підприємців про результати власної діяльності (обов'язкове та добровільне екологічне маркування продукції, рекомендації з екологобезпечного споживання продукції та ін.);
- використання форм суспільної кооперації (формування корпоративних об'єднань виробничо-комерційного характеру, які сприятимуть поглибленню ступеня переробки сировини, відходів, створенню циклів повторного використання відходів; укладення добровільних обмежувальних угод з питань використання компонентів довкілля між юридичними особами в межах певної території).

Факторами, які сприятимуть розвитку екологічного бізнесу, на наш погляд, є:

- визнання та законодавче закріплення корпоративного пріоритету серед системи принципів природоохоронної політики;

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– здійснення структурних перетворень, зорієнтованих на формування економіки замкнутого циклу, зокрема, у напрямку скорочення, уловлення і використання (рекуперації) та повторного застосування відходів виробництва. Важливими складовими таких перетворень мають стати: екологічна модернізація та реконструкція підприємств за результатами висновків екологічного аудиту, зміна способів покращення екологічних характеристик продукції через використання виробничих процесів з низькою капіталомісткістю;

– створення територіальними органами екологічного управління сприятливих умов для ведення діалогу з працівниками бізнесових структур;

– збільшення кількості форм екологічної статистичної звітності з метою одержання максимального обсягу інформації про екологічні показники виробництва та його вплив на довкілля.

Активного розвитку має зазнати інформаційне забезпечення природоохоронного процесу та процесу виробництва і споживання екологічної продукції та послуг. Засобами такого регулювання мають стати: створення інформаційно-рекламних агентств, функціонування яких визначається потребою споживачів у послугах рекламно-інформаційного характеру, необхідністю поширення передового досвіду в природоохоронній сфері; розвиток системи екологічного менеджменту, яка зорієнтована на реалізацію дій, направлених на контроль забруднень і зниження навантаження підприємств на довкілля регіону; розвиток маркетингових послуг (наприклад, інформаційних, рекламних).

Так, система екологічного менеджменту дозволить активізувати процеси саморегулювання та надійно інтегрувати екологічний фактор у діяльність суб'єктів ринку. Економічна зацікавленість підприємств, які імплементують таку систему у власну діяльність, пов'язана з можливістю скорочення ризику фінансової відповідальності за нанесений екологічний збиток, з економією енергії, матеріалів, перспективою набуття іміджу «чистого» підприємства у споживачів, що в подальшому може сприяти збільшенню попиту на продукцію останнього.

Загальновідомою небезпекою ринку виступає пріоритетне становище виробника по відношенню до споживача (риннок продавець). Негативним проявом останнього є диктат виробника і, відповідно, звуження кола вибору товарів споживачем, великий перелік продукції, яка не відповідає екологічним вимогам, використання технологій, які забруднюють довкілля. Виходом із наведеної ситуації є спроба прив'язки споживача до товару, при забезпеченні їх потреби і паралельному випуску безпечної для здоров'я продукції. З цього моменту розпочинається становлення ринку споживача і практичне впровадження концепції маркетингу. Тобто, з одного боку, здійснюється усестороннє вивчення ринку, попиту, потреб і адресність випуску продукції, а з іншого – активний вплив на ринок і споживчий попит, формування потреб і покупних переваг. Ліквідація диктату виробника дозволить здійснювати:

– виявлення цільових маркетингових груп, зацікавлених у певному виді екологічної продукції;

– збір доступної інформації про стан екологічного ринку, що формується, аналіз тенденцій, створення міського банку даних з тенденцій попиту і пропозиції екологічних товарів і послуг;

– надання додаткових послуг на комерційній основі (створення анонімного комп'ютерного банку пропозицій про реалізацію (купівлю) твердих та інших видів відходів) тощо;

– збір додаткових даних про еколого-економічну ситуацію регіону шляхом опитування населення, керівників підприємств державного і приватного сектору, проведення інтерв'ю з представниками окремих груп, семінарів і конференцій, здійснення аналізу публікацій та ін.;

– надання можливості підприємствам здійснити рекламу екологічної діяльності шляхом звернення у спеціалізовані рекламні агентства, які створюють позитивний імідж суб'єктів ринку у населення, конкурентів, місцевих органів влади, формують попит на екологічну продукцію.

Підходи, напрацьовані у сфері маркетингу, можуть використовуватися в ході моніторингової діяльності та здійснення екологічної експертизи, еколого-просвітницької діяльності, в процесі здійснення екологічного менеджменту і екологічного аудиту та ін.

Суттєві еволюційні зміни повинно перенести матеріально-технічне забезпечення природоохоронної діяльності, яке на сьогодні представлене технічним обслуговуванням природоохоронної техніки і обладнання та послугами фірм, які здійснюють підготовку дозволів на викиди і скиди забруднюючих речовин в атмосферу та водні об'єкти.

Принципово новими засобами регулювання матеріально-технічного забезпечення природоохоронної діяльності мають стати: біржова торгівля з купівлі-продажу ліцензій на право забруднення навколишнього природного середовища; аукціонна торгівля з продажу квот на право забруднення довкілля; послуги лізингових структур з передачі у користування екологічної техніки та обладнання, інших матеріальних засобів та майна. Так, створення бірж з купівлі-продажу ліцензій на право забруднення навколишнього природного середовища забезпечить об'єднання зацікавлених у купівлі чи продажу ліцензій на право забруднення довкілля фізичних та юридичних осіб, дозволить отримати інформаційні дані про попит та пропозицію на названі вище ліцензії, сприятиме оптимізації цінових механізмів у сфері природоохорони, зокрема через формування рівноважних цін. Необхідність формування структур з організації аукціонів квот на право забруднення навколишнього природного середовища визначається наявністю потреби у суб'єктів ринку як у товарах і послугах екологічного характеру, так і квотах на право забруднення довкілля. Крім того, мірилом доцільності та ефективності зазначеної діяльності виступатиме обсяг зекономлених коштів суб'єктів господарювання-клієнтів названих вище структур. Лізинг, як прогресивна форма оренди, пов'язана з передаванням екологічної техніки, обладнання у користування орендарю (під-

приємство, яке отримує обладнання та користується останнім протягом певного часу). Лізингова діяльність забезпечить доступ до сучасних технічних засобів і дозволить оперативно реагувати на швидкозмінне зовнішнє середовище та зменшити антропогенний тиск на довкілля.

Висновки

Таким чином, заходи щодо зменшення екологічних ризиків і загроз, що пов'язані зі структурною трансформацією економіки регіону, є шляхом до економічного зростання і суспільного розвитку, зменшення антропогенного тиску на довкілля, покращення взаємовідносин в системі «людина – природа».

Список використаних джерел

1. Крючкова В.І. Структурні чинники розвитку економіки України: монографія / В.І. Крючкова. – К.: Наукова думка, 2004. – 319 с.
2. Папп В.В. Структурна трансформація економіки України у контексті євроінтеграційних процесів / В.В. Папп // Регіональна економіка. – 2008. – №1. – С. 23–31.
3. Кисельов М.М., Крисаченко В.С., Гардашук Т.В. Методологія екологічного синтезу / М.М. Кисельов, В.С. Крисаченко, Т.В. Гардашук. – К.: Наукова думка, 1995. – 158 с.
4. Додонов Б. Рейтинг енергоефективності областей України [Електрон. ресурс] / Б. Додонов. – Режим доступу: http://www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/UEI_13.pdf.

УДК: 338.432:332.12

О.М. БУРЛАКА,
аспірант, Вінницький національний аграрний університет

Стратегічний аналіз факторів стійкого розвитку аграрної галузі Вінницької області

У статті розглянуті проблемні питання розвитку аграрної галузі Вінницької області. Досліджено конкурентні переваги Вінницької області. Розроблено вимоги до проведення стратегічного аналізу соціально-економічної ситуації в регіоні. Визначено, що найбільш важливим елементом стратегічного аналізу є виокремлення факторів, які є несприятливими для даного регіону. Зроблено SWOT-аналіз соціально-економічної ситуації в регіоні, на основі чого визначено основні стратегічні цілі щодо забезпечення стійкого рівня розвитку аграрної галузі Вінницької області.

Ключові слова: стійкість, розвиток, аграрна галузь, SWOT-аналіз.

В статье рассмотрены проблемные вопросы развития аграрной отрасли Винницкой области. Исследованы конкурентные преимущества Винницкой области. Разработаны требования к проведению стратегического анализа социально-экономической ситуации в регионе. Определено, что наиболее важным элементом стратегического анализа является выделение факторов, которые являются неблагоприятными для данного региона. Сделан SWOT-анализ социально-экономической ситуации в регионе, на основе которого определены основные стратегические цели по обеспечению устойчивого уровня развития аграрной отрасли Винницкой области.

Ключевые слова: устойчивость, развитие, аграрная отрасль, SWOT-анализ.

The article describes the problems of development of the agricultural sector Vinnytsia region. Investigated the competitive advantages of Vinnytsia region. Developed require-

ments for the strategic analysis of the socio-economic situation in the region. Determined that the most important element of strategic analysis is the allocation of the factors that are unfavorable for the region. SWOT-analysis made by the socio-economic situation in the region, which are defined on the basis of the main strategic objectives of sustainable development level of agricultural sector Vinnytsia region.

Keywords: stability, development, agricultural industry, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Сучасна аграрна галузь в Україні спричиняє посилений тиск на природне середовище, від якого воно безпосередньо залежить. Цей негативний вплив характеризується зменшенням можливості забезпечення виробництва сировиною внаслідок деградації природних ресурсів та погіршенням загального стану навколишнього середовища. Така ситуація зумовлює необхідність переходу на модель стійкого розвитку, забезпечення якого, на думку академіка В.М. Трегобчука [1], можливе за умови раціонального та екологічнобезпечного формування і використання аграрного ресурсного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам стійкого розвитку аграрного сектору присвячено класичні праці М.І. Вавілова, С.Ю. Вітте, В.В. Докучаєва, М.Д. Кондратьєва. Проблеми формування наукових основ стійкого розвитку аграрної галузі знайшли також відображення у працях багатьох українських вчених-економістів: В.В. Вернадського, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Г.Б. Іваницької, О.Л. Кашенко, М.Ф. Кропивка, Г.М. Калетніка, С.В. Козловського, Л.В. Мельника,

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.В. Мартинова, Є.В. Мішеніна, М.М. Паламарчука, С.А. Подолінського, В.М. Трегобчука, Г.В. Черевка та ін.

Мета статті полягає у стратегічному аналізі факторів стійкого розвитку аграрної галузі Вінницької області, визначенні факторів впливу на забезпечення стійкості розвитку даної галузі.

Виклад основного матеріалу. Природне середовище має вирішальний вплив на розвиток АПК. Людина, залучаючи ресурси у процес сільськогосподарського виробництва, змінює їх, а це, своєю чергою, впливає на ефективність функціонування аграрної галузі, якість продукції та здоров'я населення. Оскільки АПК є однією з найважливіших складових загальноекономічної системи, стійкість його розвитку багато в чому визначає характер функціонування соціально-економічної системи в цілому. Отже, доцільність поставлених проблем стійкого розвитку аграрної галузі регіону обумовлена значимістю забезпечення збалансованого функціонування соціально-економічних систем і особливим статусом агропродовольчої сфери у вітчизняній економіці України.

Суть проблеми стійкого розвитку полягає в тому, щоб побудувати економіку, яка б задовольняла потреби і бажання людей, але при цьому її зростання вписувалося б у межі екологічних можливостей певного регіону та країни у цілому. Система обліку національного багатства має враховувати як повну вартість природних ресурсів, так і вартість шкоди, завданої навколишньому середовищу. Отже, проблема стійкого розвитку включає два основних поняття: потреби суспільства є необмеженими, оскільки кожна людина прагне до кількісного та якісного підвищення рівня добробуту; обмеженою є здатність оточуючого середовища задовольняти наявні і майбутні потреби суспільства. З такого тлумачення стійкого розвитку випливає його головне стратегічне завдання в аграрній галузі – забезпечення продовольчої безпеки та екологізація виробництва сільськогосподарської продукції [2].

Вінницька область, де більше половини населення мешкає у сільській місцевості, є переважно сільським регіоном. Завдяки своїм природним ресурсам, чудовим ґрунтам і сприятливим умовам для вирощування сільськогосподарської продукції область посідає перше місце в Україні у секторі сільського господарства. Значна орієнтація на сільське господарство і харчову промисловість може створити ризик для економіки області у випадку занепаду певних галузей агропромислового комплексу. Величезний обсяг сільськогосподарської продукції регіону експортується без оброблення, що викликано недостатньою розвиненістю його аграрного ринку, відсутністю планування в сільськогосподарському комплексі й часто нераціональним використанням природних ресурсів у сільськогосподарському виробництві. Сільське господарство є особливо важливим для сільських районів, де обмежені можливості в інших секторах економіки.

У структурі економіки Вінницької області сільське господарство займає 29,7%, а пов'язана з ним харчова промисловість у структурі промислового виробництва Вінниччини займає понад 68%. Таким чином Вінницька область харак-

теризується як моносекторальна та сильно залежна від сільського господарства. В той самий час сільське господарство належить до найбільш ризикованих та проблемних галузей економіки, враховуючи його сучасний стан, а також кліматичні зміни (глобальне потепління) та відсутність раціональної державної політики щодо підтримки цього сектору. Така ж ситуація збережеться і в середньостроковій перспективі. Саме тому диверсифікація економічної діяльності для зменшення можливих ризиків стала одним із вагомих факторів розвитку економіки загалом.

Моносекторний характер економіки області підкреслює помітні структурні проблеми й негативно впливає на рівень життя населення, що особливо очевидно у сільській місцевості. Якщо така тенденція збережеться, відтік молодих, освічених і кваліфікованих людей із села може збільшити навантаження на міські райони, де можливості працевлаштування кращі, а рівень життя вище. Величезну залежність від сільськогосподарської діяльності, поряд з обмеженими можливостями, які існують в інших секторах економіки, можна пом'якшити шляхом продуктивного використання конкурентних переваг області та впровадження економічних і соціальних змін задля досягнення секторного балансу.

Зміцнення або зменшення конкурентних переваг регіону залежить не тільки від загально регіональних умов і процесів, а й від наявності конкурентних переваг кожного з підприємств, які функціонують у регіоні. Їхню конкурентоспроможність можна визначити як потенційну можливість займати відповідну нішу на ринку товарів і послуг [3].

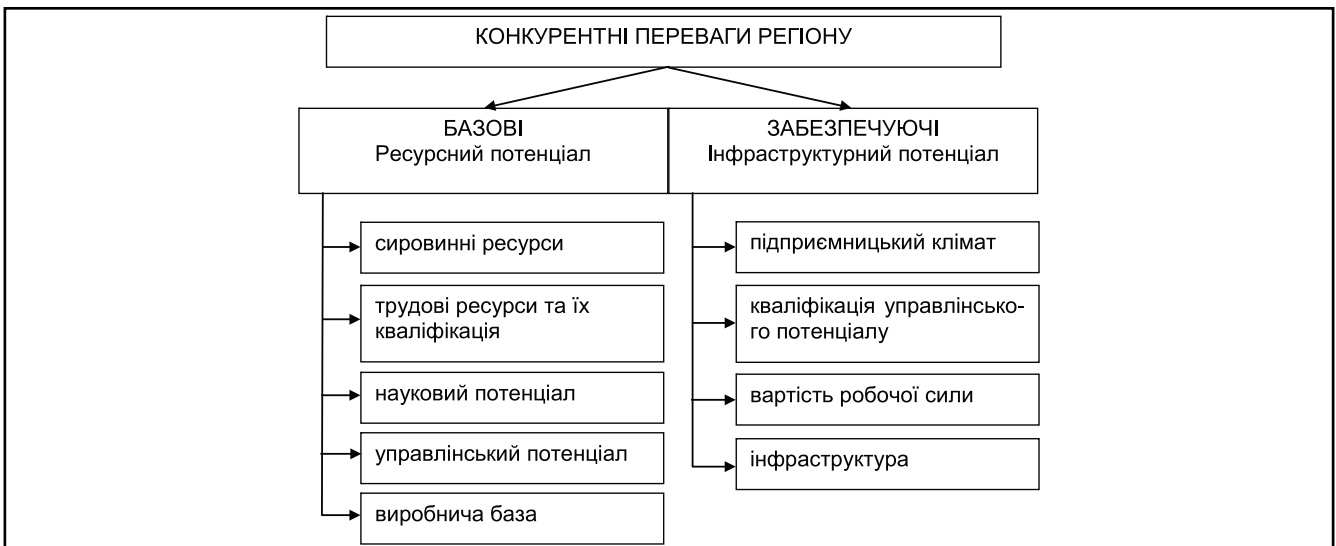
Сукупність конкурентних переваг підприємницьких структур регіону дозволяє їм безпосередньо працювати на даному ринку, підсилюючи регіональні конкурентні переваги в територіальному поділі праці і міжрегіональній інтеграції. Разом із тим регіональна привабливість самого регіону, яка фокусує всі його переваги, підсилює, своєю чергою, конкурентні переваги всіх суб'єктів ринку, які функціонують у даному регіоні.

Конкурентні переваги регіону можна розділити на базові і забезпечуючі (див. рис.).

Для Вінницької області основними конкурентними перевагами є агроекономічні можливості для формування в перспективі центру виробництва екологічно чистих продуктів сільського господарства, що дасть змогу забезпечити стійкий економічний розвиток регіону.

Стратегічний аналіз є одним із провідних елементів процедури формування стратегічного плану розвитку регіону, забезпечення стійкості його розвитку. За своїм змістом він являє етап планових досліджень, на якому системно аналізуються фактори зовнішнього середовища і ресурсного потенціалу соціально-економічної системи регіону, визначається її «поточний стан» або «сформована ситуація» і виявляються резерви для подальшого функціонування і розвитку регіональної системи.

Проблематика проведення стратегічного аналізу аграрної галузі регіону вимагає свого вирішення насамперед у мето-



Конкурентні переваги регіону [4]

дологічному плані. Представляється доцільним, щоб у процесі проведення стратегічного аналізу витримувалися такі вимоги [5, 6]:

1. Стратегічний аналіз функціонування аграрної галузі регіону має включати два основних етапи: аналіз зовнішнього середовища і аналіз ресурсного потенціалу. Природно, що ці два етапи взаємозалежні, оскільки результат стратегічного аналізу є синтезом висновків, отриманих на кожному з цих етапів. Однак цілі дослідження та інформаційна база дозволяють розглядати їх окремо.

2. У процесі розробки концепції проведення стратегічного аналізу необхідно враховувати зарубіжні розробки в даній сфері, адаптуючи їх до умов вітчизняної економіки. При цьому варто розробити певну «ідеальну модель аналізу», що дозволить, по-перше, представити процес стратегічного аналізу системно, а по-друге, висунути певні вимоги до розрахунку необхідних показників і проведення аналітичних досліджень проблем, які існують в аграрній галузі.

3. Процедура стратегічного аналізу і його кожного етапу вимагає постійної апробації, аж до розробки методологічних рекомендацій, які забезпечать впровадження даної процедури в практичну діяльність.

На етапі стратегічного аналізу формується необхідна інформаційна база, яка дозволяє більш ефективно здійснювати процес вибору стратегічних альтернатив. Базою для стратегічного аналізу є: традиційний статистичний аналіз; проведення консультацій із зацікавленими місцевими політиками, ключовими представниками регіональної адміністрації, бізнесу, експертами тощо; організація та проведення нарад, семінарів, інтерв'ю із зацікавленими особами тощо; проведення опитувань населення тощо.

При розробці регіональної стратегії необхідно виокремити типові й специфічні (унікальні) фактори. Виокремлення таких факторів дозволить зробити більш об'єктивну оцінку і аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища аграрної галузі регіону, виявити проблеми його розвитку.

Найбільш важливим в умовах стратегічного аналізу є виокремлення факторів, які є несприятливими для даного регіону. Ними можуть бути [7]:

1) депресивний стан економіки і необхідність фінансової підтримки суб'єктів економічної діяльності регіону;

2) нерівномірність соціально-економічного розвитку міст і районів, що вимагає надання дотацій регіонам, які не забезпечують власну дохідну частину бюджету;

3) низький рівень матеріального забезпечення працівників бюджетної сфери, пенсіонерів, студентів і т.п.;

4) високий рівень безробіття;

5) незадовільний стан навколишнього середовища і т.ін.

Одним з основних методологічних принципів системного підходу є пошук першопричин виникнення проблемних ситуацій в аграрній галузі регіону насамперед за межами системи, тобто в зовнішньому середовищі. Дійсно, багато внутрішніх регіональних проблем обумовлюються саме зовнішніми факторами: недосконалістю законодавства, політичною нестабільністю, суперечливістю макроекономічних процесів, ненадійністю фінансової й банківської системи тощо.

Зазвичай при оцінці й аналізі факторів зовнішнього середовища виокремлюють економічні, конкурентні, соціальні, політичні, технологічні, міжнародні і т.п. Безумовно, всі вони впливають на економіку регіону, її галузі, тісно переплітаються і створюють власне, внутрішнє середовище регіону. В той же час найбільш істотний вплив на розвиток регіону мають як зазначені вище, так і інші фактори. Серед них:

1. Загальна концепція реформування економіки і економічна політика держави. При цьому власне регіональна політика центру в питаннях визнання рівня самостійності регіонів і наділення їх відповідними повноваженнями, правами й обов'язками остаточно в Україні ще не сформувалася.

2. Фактори, що визначають формування, єдність і цілісність правового й організаційно-економічного механізму, єдиного ринкового простору, що забезпечує необхідні загальні умови розвитку галузей економіки.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3. Фактори, що характеризують стан економіки в цілому, зокрема ділова активність, темпи інфляції, рівень зайнятості населення, податкові ставки і т.ін.

4. Фактори, що характеризують стабільність політичної ситуації. Інтереси регіону вимагають стабільності економічного розвитку, і це може бути забезпечене на основі прогнозування можливих варіантів розвитку політичної ситуації.

Найбільш послідовним і комплексним методом проведення стратегічного аналізу, що отримав визнання як у зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, є SWOT-аналіз. Такий аналіз проводиться за певною схемою, хоча процедура його проведення не є цілком формалізованою. Використовуючи цей метод, можна виявити, з одного боку, власні сильні і слабкі сторони (внутрішнє середовище), а з іншого – визначити можливості й загрози, що об'єктивно створюються в зовнішньому середовищі. На наступному етапі проводиться розподіл сильних і слабких сторін на такі, які можуть бути найкраще реалізовані з урахуванням наявних зовнішніх можливостей, і такі, що мають потребу в зміцненні або перестають бути сильними з урахуванням зовнішніх загроз. Головне завдання SWOT-аналізу – знайти ті сильні сторони, які забезпечують унікальність конкурентних переваг регіону з урахуванням сприятливих можливостей зовнішнього середовища та зневолювати слабкі сторони.

Для якісного відбору показників впливу на розвиток аграрної галузі Вінницької області проведемо загальний SWOT-аналіз соціально-економічної ситуації в області (див. табл.) [8].

З таблиці видно, що більшість «сильних сторін» та «можливостей» пов'язана саме з аграрною галуззю. Це передовсім розвиток біоенергетики та сільського господарства за наявності кваліфікованої робочої сили та високого рівня освітньої галузі. Але є і «слабкі» сторони, це занепад цукрової промисловості, недостатній рівень розвитку інфраструктури, відсутність високих технологій в АПК, нераціональне використання природних ресурсів та інші.

Проведений аналіз свідчить також про наявні можливості розвитку аграрної галузі. А саме наявність можливостей розвитку високотехнологічного землеробства та збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції. До загроз розвитку аграрної галузі можна віднести збільшення природного ризику, збільшення імпорту сільськогосподарської продукції, нераціональну державну політику та відсутність інвестиційної довіри до України загалом.

На основі проведеного SWOT-аналізу можна сформулювати стратегічні цілі щодо забезпечення стійкого рівня розвитку аграрної галузі Вінницької області:

1. Вінницька область – регіон високого інноваційного потенціалу аграрних технологій.

Аграрна спрямованість промисловості області, значна частина сільського населення є визначальними особливостями області. Ці фактори повинні забезпечити конкурентні переваги над іншими регіонами України. Вони мають стати

визначальними для створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату виходячи саме з природних і соціально-економічних особливостей регіону. Такий сценарій розвитку області передбачає надання переваги розвитку агропромислового сектору та залучення в цей сектор новітніх технологій, необхідних для покращення умов праці людини, зниження техногенного навантаження на природу, створення екологічно чистих продуктів, відтворення екологічної рівноваги в біосфері області. Такий напрям технологій можна назвати «дружнім» до людини. Щоб область не стала сировинним придатком до індустріально розвинених областей, залучення інвестицій має проводитися з врахуванням пріоритетів, які передбачають впровадження нових організаційних форм кооперації в аграрно-промисловому бізнесі.

2. Вінниччина – область високого людського потенціалу та високої цивілізації села.

Вінницька область при значній кількості сільського населення за індексом людського розвитку стоїть на четвертому місці в державі. При переході до інноваційної моделі розвитку особливого значення набуває рівень освіти населення, соціальне середовище та фінансування людського розвитку. Ці фактори можна використати для підвищення загального рівня цивілізації села, в тому числі рівня життя його мешканців. Підвищення культурно-освітнього потенціалу села до рівня міста, забезпечення активності в громадській діяльності теж створюють умови для успішного впровадження нових аграрних технологій та збереження існуючих цивілізаційних цінностей. Важливого значення набуває усунення регіональних диспропорцій розвитку між окремими регіонами. Це вимагає розробки та впровадження механізмів координації: з одного боку, середньо- та довгострокової політики обласних органів влади щодо конкретної території, з іншого – між ними та органами місцевого самоврядування. Координація повинна полягати в узгодженні стратегічних цілей та пріоритетів розвитку.

Відсутність таких механізмів може викликати територіальне розпорошення державних інвестицій, особливо тих, які спрямовуються на об'єкти соціальної сфери місцевої та регіональної інфраструктури; появу значної кількості довгобудів, які фінансуються за рахунок державних капіталовкладень, зменшення мультиплікаційного ефекту від їх освоєння і т.п.

3. Вінницька область – центр реалізації нової енергетичної стратегії на базі біотехнологій.

Енергетичний потенціал Вінницької області визначається такими технологічними напрямками: анаеробне зброджування гною, спалювання відходів АПК та інших галузей, використання агрокультур для отримання спиртового палива шляхом ферментації, перетворення біомаси у газоподібні або рідкі види палива за допомогою термохімічних технологій, виробництво з рослинних культур масил та замінників дизельного палива [9].

Кількість відходів рослинної біомаси у Вінницькій області становить щорічно до 2 млн. т, використання цих відходів

SWOT-аналіз соціально-економічної ситуації у Вінницькій області в розрізі питань розвитку аграрної галузі

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
<p>1. Наявність потужної диверсифікованої ресурсної бази для розвитку енергетики (виробництво біодизеля, етанолу, використання відновних джерел енергії (пелети, солома, гідроенергетика) та енергозберігаючих технологій).</p> <p>2. Виробничий потенціал для розвитку промисловості за наявності мінерально-сировинних ресурсів (1159 родовищ та проявів 30 видів різноманітних корисних копалин, у тому числі унікальні поклади граніту, каоліну, гранату, флюориту, пеліканіту, бокситів).</p> <p>3. Добрі чорноземні ґрунти та сприятливі умови для вирощування та переробки сільськогосподарської продукції (рослинництво і тваринництво) – Вінниччина входить в п'ятірку областей України з найбільш розвинутим сільськогосподарським комплексом.</p> <p>4. Наявність потенціалу для розвитку туризму: зеленого, санаторно-лікувального, історичного, базового на фольклорі та декоративно-прикладному мистецтві.</p> <p>5. Розвинута інфраструктура залізничного, автомобільного та авіаційного транспорту.</p> <p>6. Географічне положення та зовнішні кордони і судство, розвинутий транзитний потенціал (Вінниччина займає перше місце в Україні за коефіцієнтом транзитності).</p> <p>7. Наявність кваліфікованої робочої сили для забезпечення всіх галузей економіки регіону.</p> <p>8. Наявність технічного університету: потужна освітня мережа для інших (не лише сільського господарства) секторів (радіоелектроніка, енергетика, будівництво).</p> <p>9. Розвинута наукова та інноваційна діяльність</p>	<p>1. Низький рівень обслуговування в туристичній сфері.</p> <p>2. Низький рівень урбанізації</p> <p>3. Недостатній розвиток (не розвинена інфраструктура) аграрного ринку (сфери збуту).</p> <p>4. Занепад цукрової промисловості.</p> <p>5. Занепад традиційного села.</p> <p>6. Велика частка сировинних ресурсів (зерно, цукор і т.п.) у структурі експорту підприємств області.</p> <p>7. Відсутність планування в агропромисловому комплексі області.</p> <p>8. Низька соціальна та виробнича культура населення.</p> <p>9. Не розвинутий ринок праці.</p> <p>10. Низький рівень підприємницького духу, навиків активного пошуку роботи та слабкий потенціал самозайнятості населення.</p> <p>11. Слабодиверсифікована економіка – у структурі економіки області сільське господарство займає 29,7%, а пов'язана з ним харчова промисловість у структурі промислового виробництва Вінниччини займає понад 68%.</p> <p>12. Відсутність виробничих технологій 5–6 поколінь.</p> <p>13. Продукція що виробляється на підприємствах Вінниччини не відповідає світовим стандартам.</p> <p>14. Нераціональне використання земельних і водних ресурсів, недосконала система контролю за використанням земельного і водного фонду.</p> <p>15. Велика зношеність основних фондів (промисловість, сільське господарство).</p> <p>16. Недостатній розвиток, подекуди – занепад сільських територій.</p> <p>17. Слабо розвинута сфера послуг.</p> <p>18. Низький рівень доходів населення.</p> <p>19. Переважна частина виробництв області характеризується високою енергоємністю.</p> <p>20. Не розвинена інфраструктура транспортного обслуговування, низька якість доріг, особливо – периферійних, та мала пропускна спроможність.</p> <p>21. Низька спроможність залучення інвестицій та слабка інфраструктура даної сфери</p>
Можливості	Загрози
<p>1. Розвиток високотехнологічного землеробства в умовах існуючого та перспективно прогнозованого росту світового попиту на продовольство.</p> <p>2. Розвиток туристичних та рекреаційних послуг в умовах розвитку сфери туризму в Україні та імовірної втрати позицій традиційних туристичних центрів Західної та Центральної Європи.</p> <p>3. Розвиток придорожньої інфраструктури для забезпечення потреби транзитного потенціалу.</p> <p>4. Тенденція західних інвесторів розміщати виробництво ближче до європейських ринків для скорочення транспортних витрат створює для Вінниччини можливості розвитку транспортної логістики, базованої на транзитних можливостях.</p> <p>5. Тенденція зростання вартості енергоносіїв (зокрема, газу, продуктів нафтопереробки) підвищує економічні стимули для розвитку альтернативної енергетики.</p> <p>6. Зростаючий світовий попит на послуги (освіта, медицина) створює можливості для Вінниччини у сфері надання освітніх послуг з підготовки кваліфікованих кадрів.</p> <p>7. Членство України в СОТ створює можливості для збільшення обсягів експорту товарів і послуг за умови сертифікації продукції.</p> <p>8. Допомога міжнародних організацій з економічного розвитку (сільське господарство, промисловість і т.д.)</p>	<p>1. Відтік робочої сили через низьку заробітну плату та закриття багатьох підприємств.</p> <p>2. Збільшення ризиків для агропромислового комплексу через потепління клімату.</p> <p>3. Демографічний спад, старіння кадрів завдяки природному та міграційному скороченню населення.</p> <p>4. Збільшення імпорту продукції агропромислового комплексу та інших галузей створює перешкоди місцевим товаровиробникам.</p> <p>5. Нераціональна державна політика щодо аграрних областей загрожує занепаду провідних галузей економіки Вінниччини.</p> <p>6. Політична нестабільність та фінансова залежність від центру (централізації фінансових ресурсів) обмежує можливості регіонального розвитку.</p> <p>7. Зростання цін на енергоресурси обмежує можливості розвитку традиційних секторів економіки області.</p> <p>8. Страх іноземних інвесторів вкладати кошти в Україну через нестабільну та непрогнозовану політичну ситуацію та несприятливе національне законодавство.</p> <p>9. Тінізація економіки обмежує можливості впливу на регіональний розвиток.</p> <p>10. Нестабільність національної валюти обмежує економічний розвиток та доходи населення.</p> <p>11. Неефективна соціальна політика і програми погіршують становище найнезахищеніших верств населення.</p> <p>12. Обмеженість фінансових ресурсів (відсутність дешевих кредитів), первинного капіталу.</p> <p>13. Подальший економічний спад</p>

дає можливість зекономити 0,23 млн. т умовного палива, щорічні відходи тваринництва та птахівництва в Україні становлять 1 млн. т сухих та 0,5 млрд. куб. м газів, що еквівалентно виробництву 128,5 млн. куб. м газу на рік. Окрім того, використання метилу, ріпакової олії як біопалива дозволить зменшити залежність сільського господарства від придбання паливо-мастильних матеріалів на 20% [212].

Усе це дає підстави поставити перед Вінницькою областю нову стратегічну мету – створити умови для переходу на новітні біотехнології у виробництві палива та електроенергії.

4. Вінниччина – регіон стійкого економічного розвитку і колективного підприємництва в сільському господарстві.

Маючи в господарському комплексі області велику частку сільськогосподарського виробництва та переробної промисловості, економіка області має бути максимально зорієнтована на запити ринку. Проте організаційні структури в сільськогосподарському виробництві області створювалися в основному із розрізнених невеликих самостійних підприємств. Виходячи з цього організаційні структури сільськогосподарського виробництва повинні прямувати до створення мережевої кооперативної структури управління. Управління центру в цьому випадку має обмежуватися координацією дій підприємницьких об'єднань (груп).

Висновки

Виходячи з вищевикладеного можна зробити певні узагальнення. Зроблений SWOT-аналіз соціально-економічної ситуації Вінницької області в розрізі питань розвитку аграрної галузі свідчить, що більшість «сильних сторін» та «можливостей» Вінницької області пов'язане саме з аграрною галуззю. Це передовсім розвиток біоенергетики та сільського господарства за наявності кваліфікованої робочої сили та високого рівня освітньої галузі. Але є і «слабкі» сторони, це занепад цукрової промисловості, недостатній рівень розвитку інфраструктури, відсутність високих технологій в АПК, нераціональне використання природних ресурсів та інші. Проведений аналіз свідчить також про наявність можливості розвитку аграрної галузі. А саме наявність можли-

востей розвитку високотехнологічного землеробства, та збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції. До загроз розвитку аграрної галузі можна віднести збільшення природного ризику, збільшення імпорту сільськогосподарської продукції, нераціональну державну політику та відсутність інвестиційної довіри до України загалом.

Список використаних джерел

1. Трегобчук В.М. Еколого-економічна концепція ефективного і сталого розвитку національного АПК / В.М. Трегобчук // Економіка АПК. – 1995. – №6. – С. 3–13.
2. Мартинов С.В. Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 / С.В. Мартинов. – 2005. – 22 с.
3. Заяць Т.А. Інституціоналізація відносин зайнятості в регіонах України: проблеми і пріоритети / Т.А. Заяць, Л.В. Павлачек // Журнал «Економіка і регіон» / Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Ю. Кондратюка. – №1(20) – 2009. – С. 10–15.
4. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю: [моногр.] / С.В. Козловський. – Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 2000.
6. Курмаев П.Ю. Практичні підходи до оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні / П.Ю. Курмаев // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 2 (102) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 200 с., С. 171–174.
7. Козловський С.В. Стратегічний аналіз розвитку регіональних економічних систем [Електрон. ресурс]: / С.В. Козловський // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – №4. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=178>
8. Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vin.gov.ua/>
9. Калетнік Г.М. Розвиток ринку біопалива в Україні: [моногр.] / Г.М. Калетнік. – К.: Аграрна наука, 2008. – 464 с.

УДК: 911.375.1/3(188):331.92

Н.С. НИМЧЕНКО,
асистент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Ідентифікація глобального міста у світовій політико-економічній системі

У статті розглядаються глобальні міста як центри національного та світового життя, місця концентрації та інтеграції виробництва, фінансів та управління. Виокремлюється сутність глобалізації як складової мегаполісів, діалектики розсіювання та централізації.

Ключові слова: глобалізація, глобальне місто, мега-місто, мегаполіси, урбанізація, міжнародні економічні відносини.

В статье рассматриваются глобальные города как центры национальной и мировой жизни, места концентрации

и интеграции производства, финансов и управления. Выделяется суть глобализации как составляющей мегаполисов, диалектики рассеяния и централизации.

Ключевые слова: глобализация, глобальный город, мегагород, мегаполисы, урбанизация, международные экономические отношения.

This article discusses global cities as centers of national and international life, the places of concentration and integration of production, finance and management. Singled out the essence of globalization as a component cities, dialectics dispersion and centralization.

Keywords: globalization, global city, a mega-city, cities, urbanization, international economic relations.

Постановка проблеми. Однією з найбільш важливих всесвітніх тенденцій у розвитку міст є глобалізація. Сутність цього процесу полягає в концентрації найважливіших економічних, фінансових, політичних функцій в кількох найбільших світових центрах – містах. У тій чи іншій мірі глобалізація відбувається на інших поселеннях країн розташування «глобальних міст». Глобальні міста – це центри зосередження керівництва організації світової економіки, основного зосередження фінансів і тих спеціалізованих фірм, які знову ввели обробну промисловість в ранг одного з провідних секторів економіки, виробництва, включаючи створення інновацій в провідних галузях економіки, ринкової торгівлі товарами та нововведеннями. Сучасне місто – це особливий організм, для якого важливі його місце розташування, внутрішня динаміка і соціальна структура. Слідом за розвитком всесвітньої економіки міста втрачають колишню могутність або знаходять нову, так само як і «друге дихання». Міжнародна діяльність, як правило, розглядається як діяльність національних держав, а не міст. Міжнародна ж економічна активність зводиться головним чином до діяльності транснаціональних корпорацій, банків. Саме в такому контексті найчастіше використовується термін «глобалізація» [4].

У даний час особливий інтерес викликають важливі просторові місця сучасної глобалізації та глобальної економіки (орієнтовані на виробництво з ввезених комплектуючих матеріалів кінцевої продукції, що звільняється від місцевого оподаткування), офшорні зони (місця реєстрації іноземних компаній без сплати податків з їх прибутку) та глобальні міста.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Великий інтерес для подальшого просторового аналізу представляють собою праці таких науковців, як В.Л. Бабуріна «Хвилева динаміка світових міст», Ф. Броделя про центри «світових – економік». Зокрема, також розглядаються ідеї О. Шпенглера про те, що історичні катаклізми – результат життя держави, заснованої на «Диктатурі грошей», з чого випливає, що «світовий катаклізм в чомусь є наслідком некерованого розвитку світового міста». Різні аспекти зовнішньоекономічного розвитку сучасних глобальних міст відображені у працях таких вітчизняних науковців, як В. Бабаєв,

О. Без'язичний, О. Берданова, В. Вакуленко, Н. Внукова, О. Карай, М. Лесечко, А. Поважний, С. Пухир, І. Санжаровський, В. Тертичка, Ю. Шаров та інших.

Головним об'єктом дослідження виступає глобальне місто як ключовий фактор зростання світових глобалізаційних процесів, що знаходять своє відображення в міжнародних економічних відносинах.

Мета статті полягає в аналізі факторів та чинників, за допомогою яких можна ідентифікувати глобальне місто як центр розвитку сучасної міської цивілізації.

Виклад основного матеріалу. Транснаціональна міська система з'явилася в результаті формування нового типу економічних зв'язків між ключовими виробничими фірмами і сервісними компаніями. Інтернаціоналізація основних фінансових ринків остаточно дозволила фінансовим потокам переступити національні кордони. Цей феномен добре ілюструє діяльність різного роду бірж цінних паперів і сировини [7, с. 16–27]. Гроші рухаються в ті країни, міста та фірми, котирування яких на ринках вище, не звертаючи увагу на кордони і континенти. Національні уряди остаточно втрачають можливість контролю за цими процесами. Формуються глобальні міста (Нью-Йорк, Лондон, Токіо), що реагують швидше на глобальні економічні процеси, ніж на дії національних урядів.

Поняття «глобальне місто» – це центри національного та світового життя, місця концентрації та інтеграції виробництва, фінансів та управління [8, с. 4]. Сутністю цього феномена є територіальна концентрація глобального контролю над соціальними процесами і життям цілих регіонів. Це досягається не шляхом концентрації певного виду ресурсів, а шляхом інтеграції, взаємного переходу, взаємообміну ресурсів усіх видів, поява особливої системної якості – здатності до глобального контролю. Ця якість виникає не тільки в результаті концентрації економічного, демографічного і політичного потенціалу, але головним чином у результаті процесу одночасної реалізації наступних функцій:

1. Концентрація фінансів і контроль над фінансовими потоками.
2. Організація світового економічного життя, головним чином через створення нових організаційно-управлінських технологій.
3. Створення нових видів послуг: консультативних, інформаційних, маркетингових фінансових послуг особливого роду (торгівля боргами), іміджмейкерство.
4. Зосередження всіх видів інновацій, нових технологій та організаційно-управлінських систем. Основою цього процесу є «товар» глобального міста – посередницькі послуги всіх видів і в глобальному масштабі.

Глобальні міста – це не тільки координуючі центри, а й центри виробництва послуг, необхідних для організації діяльності мережі фабрик, заводів, установ, ринків послуг і фінансових нововведень.

Слідом за рухом фінансових потоків рухаються фірми і їхні представництва, що займаються наданням сервісних по-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

слуг. Відбувається укрупнення фірм, що спеціалізуються на ключових послугах у сфері консалтингу, аудиту, реклами. Між глобальними містами починають формуватися складні взаємовідносини.

Саме в глобальних містах концентруються сьогодні штаб-квартири найбільших промислових корпорацій. Послуги по міжнародному праву та бухгалтерському обліку, консультації з управління, фінансові послуги – зосереджені головним чином у глобальних містах, 39 з 100 найбільших банків і 23 з 25 найбільших фірм по забезпеченню безпеки розташовані в трьох глобальних містах (Нью-Йорк, Лондон, Токіо). Названі цифри підтверджують факт тісного зв'язку між банками, фінансовими інститутами та обслуговуючими їх підприємствами [6].

Найбільш розвинена сфера послуг – це головним чином послуги для виробника, на відміну від інших видів послуг вони не залежать від близькості споживача. Швидше такі спеціалізовані фірми отримують вигоду і повинні розташовуватися поруч з іншими фірмами, чиє близьке розташування робить можливим спільне виробництво певних послуг. Бухгалтерські фірми можуть обслуговувати клієнтів на відстані, але характер їхніх послуг залежить від близькості інших фахівців – від адвокатів до програмістів. Корпоративні операції сьогодні вимагають одночасної участі декількох спеціалізованих фірм, що надають послуги з фінансів, бухгалтерського обліку, права, паблік-рілейшенз, консультацій з управління та інших послуг. У сучасну епоху ключову роль в економіці відіграють найбільші міста або тісно пов'язані агломерації близько розташованих міст, які заведено називати мегаполісами. Основним показником сучасного міста виступає чисельність населення. Ведучи розмову про мегаполіси, зазвичай мають на увазі міста-мільйонери, чисельність яких перевищує 1 млн. чоловік.

Для найбільш економічно розвинених країн світу характерний дуже високий рівень просторової концентрації економічного життя, що зумовлює формування великих зон суцільної урбанізації, населення яких обчислюється десятками мільйонів. Найбільші міста подібних зон пов'язані між собою автомобільними і залізничними магістралями, вздовж яких розташовані середні та малі містечка. Вони формують разом гігантські поселення стрічкового типу. Найбільшою є агломерація «Босваш», що йде вздовж північно-східного узбережжя США від Бостона до Вашингтона. До цієї групи відносяться також зона «Токайдо» з населенням понад 55 млн. осіб, що об'єднує Великий Токіо й Велику Осаку; Рейнська зона і Англійська зона. Такі зони виділяють в особливий тип поселень, що зветься «мегалополісом» [10].

У той час як кілька головних міст є центрами виробництва і забезпечують можливості глобального контролю, велика кількість інших великих міст втратили свою роль центрів промислового виробництва внаслідок децентралізації, розосередження виробництва. Такі міста, як Детройт, Ліверпуль, Манчестер і в більшій мірі Нагоя, були порушені децен-

тралізацією основних галузей виробництва на державному та міждержавному рівнях.

Розвиток міжнародної сфери послуг і фінансів спричинив появу різних рівнів національної ієрархії міст [9].

Нова структура економічної діяльності викликала зміни в організації роботи, що відобразилися в змінах попиту на роботу силу і в поляризації розподілу доходів. Нові галузі промисловості показують більший розрив у рівнях оплати серед високо і низькооплачуваного персоналу, ніж у старих галузях, що занепадають. Майже половина робіт у галузі послуг для виробників – це низькооплачувані роботи.

Дві інші тенденції розвитку глобальних міст також призвели до економічної поляризації. Одна з них – велика пропозиція низькооплачуваних видів робіт для дрібної буржуазії. Добре ілюструє цю тенденцію зростання числа дорогих ресторанів, розкішних будинків і готелів, магазинів для гурманів, магазинів модного одягу, хімчисток і пралень, які є невід'ємною частиною нового міського ландшафту сучасного мегаполісу [1, с. 7–12]. Однак більшість видів зайнятості в цих підприємствах обслуговування є низькооплачуваними.

Друга тенденція розвитку, що досягла істотних розмірів, полягає в «занепаді промислового сектору» [2]. В результаті даного процесу частка корпоративних підприємств зменшується, заробітна плата знижується, у той час як підприємства з важкими умовами праці та зайнятості на дому збільшуються. «Занепад» включає в себе зниження обсягу зайнятості в існуючих галузях і пропозицію робіт у нових галузях, особливо в електронній промисловості, але на інших умовах оплати та соціальних гарантій. Ці ж обставини призводять до зростання «інформалізації» виробничих відносин між підприємствами нових секторів економіки.

Своєрідним показником новітнього етапу урбанізації є виділення значної категорії найбільших міст у самостійну групу, що визначаються як мегаполіси (мега – міста, міста – гіганти, метрополітенські ареали тощо). Деякі мегаполіси мають риси і властивості глобальних міст, світових центрів. Глобалізація як складова мегаполісів – це діалектика розсіювання та централізації. Властивості цього процесу тільки зараз починають розпізнаватися. Потужні тенденції до розсіювання на глобальному та національному рівнях вимагають нових форм територіальної централізаційної системи управління [3, с. 656]. Необхідне місце, де глобалізація буде відбуватися. Інформаційна мережа вимагає фізичної інфраструктури, де будуть розподілені стратегічні пункти гіперконцентрації можливостей. Навіть просунута інформаційна індустрія вимагає для виробництва фізичної концентрації ресурсів, хоча сучасні продукти володіють гіпермобільністю.

Топографія економіки в електронному просторі – це верхівка айсберга, ланка просторово вкоріненої економічної схеми, істотна частина якої знаходиться не в електронному просторі. Не існує повністю дематеріалізованої фірми або індустрії.

Детальний аналіз інфраструктури міста показав, що існує досить великий сегмент економіки (сектор виробництва по-

слуг, фрагмент ринку праці), який може бути неврахований у дослідженні, оскільки не пов'язаний з глобальною економікою, зовнішньої функцією глобальних міст. Але цими організаціями і людьми виконується функція підтримки фізичної реальності міста. Забутими в стандартному дослідженні виявляються «нові бідні». Вони зайняті в основному в низькооплачуваних видах праці. Вони відрізняються від решти «міста» за своїм демографічним, расовим і статевим складом: переважають іммігранти і жінки. Їх ніколи не вважають представниками глобальної економіки, хоча саме вони і приводять в дію двигун нової глобальної машини.

Проблема мегаміст, усвідомлена як загальносвітова тенденція, отримала назву мегалополізація. Поняття мегалополізації – основна парадигма, категорія і образ нового етапу урбанізації. Початок дослідження мегалополізації припадає на 1960–ті роки на час публікації книги Дж. Готтмана про урбанізований регіон США, що розмістився на великій території від Бостона до Вашингтона і названий автором «мегалополісом» [11, с. 189].

Нові форми урбанізації тісно пов'язані з субурбанізацією – територіальним розростанням найбільших центрів за рахунок включення в їхні межі міської та не міської (сільської) периферії. Одночасно як би відбувається і субурбанізація і децентралізація – деурбанізація історично сформованих центральних кварталів, з яких городяни переселяються жити і нерідко працювати в периферійні більш сприятливі для життя і праці, екологічно чисті райони і містечка. Це явище отримало визначення «міське життя поза містом».

Висновки

Таким чином, можна зазначити, що сучасні глобальні міста – це локальні об'єкти, яким надається можливість виділитися тільки всередині мережі аналогічних об'єктів. Глобалізація створює глобальне місто саме як оптимальний матеріальний базис мережевої організації світової економіки, тому глобальне місто не може існувати як щось єдине у своєму роді, тільки як елемент системи. Відповідно, для забезпечення ефективного функціонування цієї системи інтенсивність трансакцій між цими містами різко зростає, а взаємодія між ними і регіонами, в які вони включені, знижується. Цей процес не можна вважати тільки економічним, він має важливі політичні наслідки. Одним із найважливіших процесів усередині глобальних міст є діалектичний процес зростання питомої ваги найбільш прибуткових галузей бізнесу в міському господарстві і одночасне зростання популяції незаможних.

Адаптуючись до нових реалій світової економіки, місто (як його адміністрація, так і інші суб'єкти економіки, що здійснюють діяльність на його території) починає здійснювати нові функції, основними цілями яких є залучення на свою територію більшого числа фірм та забезпечення їх необхідними для діяльності у віртуальному просторі ресурсами і функціями, що стосуються максимізації безпеки мережевих зв'язків.

Світова політико–економічна система – це складна система взаємодій різних факторів, кожен з яких розвивається і змінюється відповідно до реалій нового етапу розвитку. Глобальне місто змінюється так само, як його нова діяльність і функції, що допомагають йому залишатися невід'ємною частиною економічної системи. В силу своєї гнучкості, здатності вчасно реагувати на зміни у світі місто може виступати позитивним прикладом для інших суб'єктів світової економіки і політики в області прийняття нового досвіду. Місто стає не тільки світовим фінансовим центром, а й ключовим гравцем світової політики, яке має складний набір функцій і вимушене постійно підтримувати свою конкурентоспроможність. Сучасне глобальне місто повертає свободу потенційним акторам соціально–політичного процесу, воно дає можливість сформуватися новій політичній суб'єктивності. Новий політичний суб'єкт народжується одночасно у вуличних бійках і конкуренції транснаціональних корпорацій. Місто визначає параметри шкали соціологічного виміру сучасних як локальних суспільних, так масштабних міжнародних змін.

Список використаних джерел

1. Антонюк В.С. Стратегия развития современного города // Труд и социальные отношения. – №4, 2003. – С. 7–12.
2. Батманова Е.С., Морив П.С. Світова економіка та міжнародні економічні відносини. – Навч. пос. – 2009 рік.
3. Кастелс М. (Castells M.) The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society, and Culture. / M. Castells. – 2nd ed. with an ewpreface. – Singapore: Wiley–Blackwell, 2010. – Vol. I. – 656 p.
4. Паньков В.С. Глобализация экономики: сущность, проявления, вызовы и возможности для России. Ярославль: Верхняя Волга, 2009. – С. 16–27.
5. Метелева Е.Р. Развитие городов в условиях глобализации. Новосибирск: СИБПРИНТ, 2010. – С. 4.
6. Mapping global financial markets 2011 // McKinsey Global Institute. August 2011 [Electronic resource]. URL: http://www.mckinsey.com/mgi/publications/mapping_global_capital_markets/index.asp
7. Ghemawat P. World 3.0: Global Prosperity and How to Achieve It. Boston: Harvard Business Publishing, 2011. – P. 16–18.
8. Ghemawat P. Remapping your strategic mind-set // McKinsey Quarterly. August 2011 [Electronic resource]. URL: https://www.mckinseyquarterly.com/Strategy/Globalization/Remapping_your_strategic_mind_set_2837
9. Cities of opportunity 2011 // PricewaterhouseCoopers. 2011 [Electronic resource]. URL: <http://www.pwc.com/us/en/cities-of-opportunity/2011/pdfdownload.j>
10. Cities of tomorrow: challenges, visions, ways forward / Directorate general for regional policy of European Commission. – Luxembourg, 2011. – 112 p.
11. Taylor P.J. Measuring the world city network: new developments and results [Електрон. ресурс]. – 2010. – 189 p.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Г.С. ЛОПУШНЯК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
М.В. ЛИВДАР,
асистент, Національний університет «Львівська політехніка»

Формування бюджетів розвитку місцевих бюджетів України: проблеми та шляхи їх вирішення

Здійснено аналіз надходжень до бюджетів розвитку місцевих бюджетів України. Визначено основні проблеми їх наповнення та внесено пропозиції щодо диверсифікації джерел надходжень. Зокрема, удосконалено порядок зарахування коштів, отриманих від перевиконання планових показників по загальнодержавних податках і зборах, та обґрунтовано пропозиції щодо зарахування частки податку на прибуток до бюджетів розвитку місцевих бюджетів України.

Ключові слова: бюджет розвитку місцевих бюджетів, доходи, видатки бюджетів, податки і збори.

Осуществлен анализ поступлений в бюджеты развития местных бюджетов Украины. Определены основные проблемы их наполнения и внесены предложения по диверсификации источников поступлений. В частности, усовершенствован порядок зачисления средств, полученных от перевыполнения плановых показателей по налогам и сборам, и обоснованы предложения по зачислению доли налога на прибыль в бюджеты развития местных бюджетов Украины.

Ключевые слова: бюджет развития местных бюджетов, доходы, расходы бюджетов, налоги и собрания.

The analysis of budget revenues of local budgets in Ukraine. The main problem of filling and made proposals to diversify revenue sources. In particular, the improved procedure

for transfer of funds derived from surplus targets for national taxes and suggestions regarding the enrollment share of income taxes to the budgets of local budgets in Ukraine.

Keywords: budget of development of local budgets, profits, charges of budgets, taxes and collections.

Постановка проблеми. Бюджет як об'єктивна економічна категорія має здатність значимо впливати на розвиток соціальної та економічної сфери певної системи (держави, регіону), тобто на різні процеси, що призводять до кількісних або якісних змін цих сфер. У період посткризового розвитку, коли актуалізується масове інвестування задля відновлення технологічної бази та модернізації інфраструктури, важливого значення набуватиме такий спеціальний інструмент, як бюджет розвитку місцевих бюджетів.

Завдяки зміні бюджетного законодавства процес формування бюджетів розвитку місцевих бюджетів України зазнав певного реформування, зокрема в частині джерел надходжень. Однак зазначені зміни в основному стосувалися не нових джерел надходжень, а переводу коштів із загального фонду бюджету до спеціального фонду, у складі якого і формуються бюджети розвитку. Саме тому важливим є аналіз зазначеної складової місцевих бюджетів із метою пошуку нових джерел їх наповнення, що сприятиме вирішенню стратегічних завдань соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблем місцевих бюджетів в Україні займалася низка відомих вчених, зокрема В. Дем'янишин, О. Кириленко, І. Луніна, К. Павлюк, В. Федосов та ін. Ці та інші науковці ґрунтовно досліджують проблематику складання місцевих бюджетів. Однак на сьогодні досить актуальним питанням є планування надходжень та витрат бюджетів розвитку місцевих бюджетів, оскільки бюджетна реформа ще не завершена, а механізм реалізації бюджетного механізму соціально-економічного розвитку є недосконалим.

Мета статті полягає в обґрунтуванні джерел надходження до бюджету розвитку за рахунок перевищення надходжень по загальнодержавних податках та зборах, що справляються на відповідній території, а також за рахунок відрахування частки податку на прибуток підприємств.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до положень Бюджетного кодексу України у складі спеціального фонду місцевих бюджетів формується бюджет розвитку. Згідно з попередньою редакцією Бюджетного кодексу України використання коштів бюджету розвитку на покриття поточних потреб або бюджетної заборгованості не допускалося. Починаючи з 1 січня 2011 року дещо змінилися акценти щодо напрямів використання бюджету розвитку, у зв'язку із чим всі капітальні видатки місцевих бюджетів (пов'язані як з розширеним відтворенням, так і не пов'язані) мають здійснюватися виключно з бюджету розвитку [1]. Відтак бюджет розвитку був та залишається основою для реалізації стратегії соціально-економічного розвитку територій та середньострокового бюджетного планування.

У ч. 1 ст. 71 Бюджетного кодексу України визначений перелік доходів, які включаються до складу бюджету розвитку місцевих бюджетів, а саме: єдиний податок; дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно Автономної Республіки Крим, комунальна власність; плата за надання місцевих гарантій та інші [2].

Зазначимо, що згідно із чинною редакцією Бюджетного кодексу України до бюджету розвитку зараховується і податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. На жаль, проаналізувати зазначені надходження ми зможемо тільки у подальших дослідженнях, оскільки початок адміністрування цього податку перенесено 2014 рік.

Як позитив слід відмітити суттєве збільшення у 2011 році частки доходів бюджетів розвитку в загальній структурі доходів місцевих бюджетів України (з 4,7% у 2010 році до 15,3% у 2011 році). Однак зазначене збільшення відбулося в основному через те, що капітальні видатки бюджетних установ починаючи з 2011 року повинні плануватися по спеціальному фонду, задля чого кошти загального фонду передаються до бюджету розвитку.

У 2011 році відбулося і значне збільшення абсолютного обсягу надходжень до бюджету розвитку (рис. 1).

Однак, незважаючи на розширення джерел надходжень до бюджетів розвитку місцевих бюджетів, зазвичай найбільшу частку доходів цих бюджетів становлять субвенції з інших бюджетів, доходи від відчуження майна та землі, а з 2011 року ще й надходження від справляння єдиного податку. Зокрема, у 2011 році із загального фонду місцевих бюджетів до бюджетів розвитку було передано 9,3 млрд. грн., що становило 70,2% усіх доходів бюджету розвитку, у 2012 році – 6,8 млрд. грн., або 48,1% усіх надходжень до бюджету розвитку. Надходження від продажу землі та від відчуження майна становили у 2012 році 1,0 млрд. грн., а у 2011 році – 1,8 млрд. грн. За підсумками 2012 року надходження від єдиного податку стали одним з основних джерел (34,0%) усіх доходів бюджету розвитку, у 2011 році – майже 2 млрд. грн. Однак цей вид надходжень поступає лише до сільських, селищних та міських бюджетів.

Практично ідентична структура надходжень до бюджету розвитку спостерігається і в окремо взятих регіонах. Зокрема, дані табл. 1 свідчать про те, що найбільш вагомим джерелом надходжень до бюджетів розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області є кошти, що передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради, надходження від єдиного податку з 2011 року, субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів та надходження від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Вперше у 2012 році до бюджету розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області надійшли кошти пайової участі в розвитку інфраструктури населеного пункту. Варто відмітити і поступове зниження надходжень від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності (з 24,1 млн. грн. у 2009 році до 6,3 млн. грн. у 2012 році).

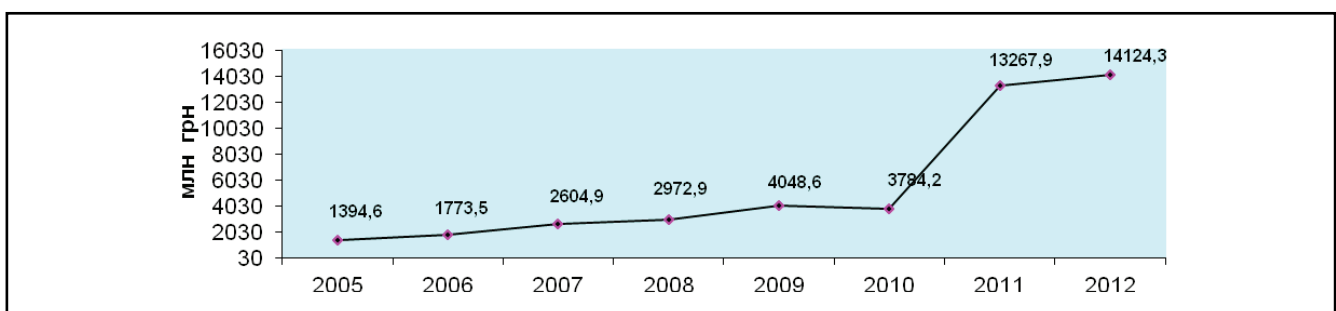


Рисунок 1. Динаміка загального обсягу надходжень до бюджетів розвитку місцевих бюджетів України у 2005–2012 роках

* Побудовано автором на основі джерела [3] та даних Міністерства фінансів України.

Таблиця 1. Надходження бюджетів розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області у 2009–2012 роках

Роки	Вид надходжень						
	Кошти від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності	Кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення	Кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради	Єдиний податок	Надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту	Субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів	Разом
Фактично виконано, млн. грн.							
2009	24,0	32,1	38,5	–	–	–	94,6
2010	15,7	32,2	32,0	–	–	63,0	142,9
2011	15,4	58,2	212,1	41,5	–	88,2	415,4
2012	6,3	34,7	106,2	103,5	8,5	62,9	322,1
Питома вага у структурі надходжень до бюджету розвитку, %							
2009	25,4	33,9	40,7	–	–	–	100
2010	11,0	22,5	22,4	–	–	44,1	100
2011	3,7	14,0	51,1	10,0	–	21,2	100
2012	2,0	10,8	33,0	32,1	2,6	19,5	100

* Складено авторами на основі даних Головного фінансового управління Івано-Франківської області.

Що стосується витрат бюджету розвитку, то відповідно до Бюджетного кодексу України до них належать: витрати на погашення місцевого боргу; капітальні видатки, включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам; внески органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування до статутного капіталу суб'єкта господарювання; видатки на проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу та інші.

Питома вага видатків розвитку в 2011 році в середньому по Україні становила 11,8% від загального обсягу видатків. До 2008 року спостерігалось зростання питомої ваги видатків розвитку місцевих бюджетів у середньому приблизно до 20%, що в основному зумовлене зростанням питомої ваги видатків розвитку по місту Києву, які з 2002 по 2008 рік сягали значень від 35 до 48% [4]. Разом із тим слід зазначити, що цей показник по більшості областей у 2011 році є значно нижчим (в середньому без урахування м. Києва складає 10,7%). Найнижче значення має показник по Чернігівській області – 5,5%. Середне значення перевищують лише показники по АР Крим (18,2%), Дніпропетровській (12,2%), Донецькій (16,9%), Одеській (14,2%), Харківській (12,4%) областях та по місту Севастополю (13,9%).

Зауважимо, що капітальні видатки бюджету розвитку спрямовуються на соціально-економічний розвиток регіонів; виконання інвестиційних програм (проектів); будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства; будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів; будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян відповідно до законодавства та інші.

Варто відмітити, що підготовка бюджету розвитку включає підготовку переліку проектів, потім їх ранжування: всі проекти – або майже всі – порівнюють один з одним. За мірою фінансування і виконання проектів, до переліку додають нові програми, і процес повторюється.

Кошти бюджету розвитку розподіляються за об'єктами за рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, від-

повідної місцевої ради при затвердженні місцевих бюджетів та при внесенні змін до них. За об'єктами, строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, визначаються індикативні прогностичні показники бюджету розвитку у складі прогнозу місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди та враховуються при затвердженні місцевих бюджетів протягом усього строку впровадження таких об'єктів.

Аналіз планування обсягу надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів указує на те, що в цьому процесі не враховується можливість рівного доступу громадян до однакової якості суспільних товарів і послуг та не розрізняє підходи до формування бюджету розвитку місцевого бюджету відповідно до визначених власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування.

Вважаємо, що розширення джерел надходження до бюджету розвитку було б більш ефективнішим, якби воно відбулося за рахунок, наприклад, перевищення надходжень по загальнодержавних податках та зборах, що справляються на відповідній території або за рахунок відрахування частки податку на прибуток підприємств, а не передачі коштів з одного фонду бюджету до іншого.

Зауважимо, що чинне законодавство [5] передбачає зарахування до доходів наступного року відповідного місцевого бюджету у вигляді додаткової дотації 50% перевищення планових показників по загальному фонду таких загальнодержавних податків і зборів як податок на прибуток та акцизний збір. При цьому «обсяг додаткової дотації для бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів, бюджетів міст Києва та Севастополя визначається як добуток співвідношення надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного податку, що надійшли на аналітичні рахунки обліку доходів державного бюджету на відповідній території понад річні розрахункові обсяги за загальним фондом, скоригованих на суму приросту (порівняно з початком звітного року) надміру сплачених грошових зобов'язань, визначених відповідно до Податкового кодексу України, з

податку на прибуток підприємств та акцизного податку за загальним фондом (у розрахунку використовуються тільки додатні значення показників приросту (порівняно з початком звітного року) надміру сплачених грошових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та акцизного податку), до загального обсягу зазначених надходжень, що надійшли на аналітичні рахунки обліку доходів державного бюджету на відповідних територіях понад річні розрахункові обсяги за загальним фондом, та обсягу додаткової дотації, розрахованої за формулою» [5]:

$$Dd = (Nf - Nr - P) / 2, \quad (1)$$

де Nf – сумарний обсяг надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного податку наростаючим підсумком з початку звітного року;

Nr – сумарний обсяг розрахункових надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного податку, визначених у законі про державний бюджет України за загальним фондом;

P – сума приросту (порівняно з початком звітного року) надміру сплачених грошових зобов'язань, визначених відповідно до Податкового кодексу України, з податку на прибуток підприємств та акцизного податку за загальним фондом державного бюджету (у розрахунку використовуються тільки додатні значення показників приросту (порівняно з початком

звітного року) надміру сплачених грошових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та акцизного податку).

Що стосується перевищення планових показників по інших загальнодержавних податках та зборах, то ці суми 100% зараховуються до державного бюджету.

Ми вважаємо, що доцільно було б при перевищенні планових надходжень по загальнодержавних податках і зборах:

– враховувати перевищення планових показників не тільки по податку на прибуток та акцизному збору, а й по інших загальнодержавних податках та зборах, що зараховуються до державного бюджету України;

– здійснювати зарахування додаткового обсягу надходжень до місцевих бюджетів не у вигляді додаткової дотації наступного року, а шляхом розщеплення відповідних надходжень у наступному місяці після відображення у звітності перевиконання річного плану. (Наприклад, у звітності за січень–листопад зафіксовано перевиконання запланованого загального обсягу загальнодержавних податків та зборів, які справляються на території регіону, на 6%. Це означатиме, що по тих податкових надходженнях, по яких зафіксовано перевищення планових показників, можна здійснювати вже у грудні перерахування частки зазначених податків і зборів до бюджету розвитку регіону, утворивши його у складі обласного

Таблиця 2. Можливі надходження до бюджету розвитку від перевиконання планових показників по загальнодержавних податках і зборах в Івано-Франківській області (2011–2012 роки)

Податки та збори	План, тис. грн.		Факт, тис. грн.		Пере –(недо)виконання плану, тис. грн.		Можливі надходження до бюджету розвитку, тис. грн.	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Всього	2590666,4	4152293,8	2612011,0	3759314,3	21344,6	-392979,5	10672,3	0
Податок на прибуток підприємств	297708,0	351537,0	324281,1	393931,6	26573,1	4234,6	754,9	0
Збір за використання лісових ресурсів	3219,1	4498,8	3731,4	4372,2	512,3	-126,6	14,6	0
Збір за спеціальне використання води	3774,0	4654,6	5335,2	6752,5	1561,2	2097,9	44,4	0
Плата за користування надрами	41994,3	48731,4	42005,9	53939,9	11,6	11934,1	0,3	0
Податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	456393,0	571487,0	471880,3	544461,5	15487,3	-27025,5	440,0	0
Рентна плата за газ, що видобувається в Україні	99482,2	64894,7	154124,5	186129,2	54642,3	121234,5	1552,3	0
Рентна плата за газовий конденсат, що видобувається в Україні	9214,7	6470,9	8975,7	6593,5	-239,0	122,6	0	0
ПДВ із ввезених товарів	923770,0	1352543,0	1193236,3	1219826,7	269466,3	-132716,3	7654,9	0
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції без н/п)	1564,0	2562,0	2980,1	1904,8	1416,1	-657,2	40,2	0
Ввізне мито	88237,0	112981,0	92186,7	92186,7	3949,7	-10331,2	112,2	0
Вивізне мито	1414,0	2137,0	1906,2	1641,0	492,2	-496,0	14,0	0
Плата за ліцензії	390,0	259,0	375,6	459,3	-14,4	200,3	-	0
Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим державним майном	5500,0	5380,0	6718,0	7442,1	1218,0	2062,1	34,6	0
Державне мито	12668,0	10290,0	13021,9	9473,0	353,9	-817,0	10,1	0
Обсяг перевиконання плану (тільки позитивні значення показників)	x	x	x	x	375684,0	x	x	x

* Побудовано авторами на основі даних Головного фінансового управління Івано-Франківської ОДА.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

бюджету. Проте обсяги цих відрахувань не повинні перевищувати 50% від рівня перевиконання плану, тобто 3%.)

Для прикладу розрахунку можливих надходжень від перевиконання планових показників по загальнодержавних податках і зборах проаналізуємо ці показники по Івано-Франківській області (табл. 2).

З даних табл. 2 ми бачимо, що загальний рівень виконання плану в Івано-Франківській області по загальнодержавних податках і зборах у 2011 році становить 100,82%, а у 2012 році – 90,54%. Відповідно до наших пропозицій у 2011 році можливі надходження могли б становити $21344,6 * 50\% = 10672,3$ тис. грн., а у 2012 році – 0.

Що стосується 2013 року, то можливі додаткові надходження, відповідно до наших пропозицій вираховувалися б за формулою:

$$Dn = (Np - Nn) * 50\%, \quad (2)$$

де Dn – додаткові надходження до місцевих бюджетів регіону;

Np – загальна сума перевищень по загальнодержавних податках і зборах у 2013 році;

Nn – недоотримана сума надходжень по загальнодержавних податках і зборах у 2012 році.

Якщо різниця між сумою перевищення надходжень (Np) за 2013 рік та недоотриманою сумою надходжень (Nn) у 2012 році буде мати від'ємне значення, то для розрахунку

додаткових надходжень до місцевих бюджетів регіону в 2014 році ця різниця має бути додана до (Nn) 2013 року. Тобто невиконання плану по регіону зазначених показників матиме негативний вплив на формування додаткового обсягу надходжень у майбутніх періодах, і навпаки, перевиконання позитивно впливатиме на формування цих надходжень. Вважаємо, що такий підхід посилив би мотивацію регіональних органів влади до виконання і перевиконання планових показників по загальнодержавних податках і зборах, що справляються на території регіону і згідно Бюджетного кодексу України зараховуються до державного бюджету. Отримані додатково кошти, на нашу думку, доцільно зараховувати до бюджету розвитку, утвореного у складі обласних чи республіканського (АРК) бюджетів і використовувати на соціально-економічний розвиток регіону.

Світовий досвід свідчить про те, що формування місцевих бюджетів є ефективним лише в тому випадку, коли основну частину коштів становлять власні надходження. Запропонувавши до бюджету розвитку місцевих бюджетів відраховувати частку податку на прибуток в межах 5–10% ми проаналізували вплив збільшення доходів бюджету розвитку на збільшення капітальних інвестицій та ВВП, який складається із ВРП. Проведені нами дослідження взаємозв'язку надходжень до бюджету розвитку та обсягу ВВП підтверджують, що між цими показниками існує прямий зв'язок: за еконо-

Таблиця 3. Розрахунок можливих надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів відповідного регіону в 2011–2012 роках за рахунок відрахування частки податку на прибуток підприємств

	2011				2012			
	можливі надходження до БР, млн. грн.			Дотація вирівнювання, млн. грн.	можливі надходження до БР, млн. грн.			Дотація в вирівнювання, млн. грн.
	5%	7%	10%		5%	7%	10%	
Автономна Республіка Крим	43,1	60,4	86,3	1415,7	53,3	74,6	106,5	1806,3
Вінницька	24,9	34,8	49,8	2246,2	20,5	28,6	40,9	2754,1
Волинська	16,2	22,6	32,4	1711,0	14,2	19,9	28,4	2117,1
Дніпропетровська	693,7	971,2	1387,4	1407,0	409,2	572,9	818,4	1501,4
Донецька	337,7	472,7	675,3	2476,9	319,9	447,9	639,9	2433,6
Житомирська	19,2	26,8	38,3	1794,8	21,4	30,0	42,8	2156,6
Закарпатська	12,2	17,1	24,4	2068,1	13,1	18,3	26,2	2530,4
Запорізька	97,0	135,8	194,0	1423,1	96,1	134,5	192,2	1701,5
Івано-Франківська	16,5	23,1	32,9	2051,0	19,8	27,8	39,7	2457,1
Київська	78,5	110,0	157,1	1532,7	101,4	141,9	202,7	1835,1
Кіровоградська	11,1	15,5	22,2	1349,8	12,3	17,2	24,6	1616,0
Луганська	57,6	80,6	115,2	1985,8	112,9	158,0	225,7	2161,2
Львівська	67,9	95,1	135,8	2853,8	78,3	109,6	156,5	3425,4
Миколаївська	48,3	67,6	96,6	1397,4	63,0	88,1	125,9	1659,5
Одеська	98,4	137,8	196,9	2167,3	95,2	133,3	190,4	2762,3
Полтавська	146,1	204,6	292,3	1231,2	140,5	196,7	281,1	1345,0
Рівненська	20,4	28,6	40,8	1777,7	20,1	28,2	40,3	2166,4
Сумська	34,7	48,5	69,3	1252,9	33,6	47,1	67,3	1480,4
Тернопільська	9,2	12,9	18,4	1746,1	14,2	19,8	28,4	2058,0
Харківська	115,5	161,7	231,1	1695,3	126,3	176,8	252,5	2046,5
Херсонська	10,8	15,1	21,5	1545,8	10,6	14,8	21,2	1849,6
Хмельницька	15,0	21,0	30,0	2005,8	20,5	28,7	40,9	2400,8
Черкаська	17,5	24,5	35,1	1619,8	22,2	31,0	44,3	1896,3
Чернівецька	7,3	10,2	14,5	1421,9	8,1	11,4	16,2	1756,4
Чернігівська	18,4	25,8	36,9	1367,0	17,6	24,7	35,3	1616,9
Разом по Україні	2754,9	3856,8	5509,7	43630	1844,1	2581,8	3688,2	51650

Складено авторами на основі джерела [6].

метричними оцінками зростання на 1 млн. грн. надходжень до бюджету розвитку призводить до збільшення валового внутрішнього продукту в середньому на 49,3 млн. грн. у наступному році. Про доволі тісний зв'язок між вказаними показниками свідчить коефіцієнт кореляції, який становить 0,857336905. Це підтверджується і на регіональному рівні на прикладі Івано-Франківської області.

Для визначення можливої суми надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів відповідного регіону за рахунок відрахування (5–7–10%) податку на прибуток підприємств, що здійснюють свою діяльність на території конкретного регіону, здійснимо відповідні розрахунки (табл. 3).

Як бачимо з табл. 3, за рахунок запропонованого джерела бюджету розвитку місцевих бюджетів отримали б додатково надходження у 2011 році від 2754,9 до 5509,7 млн. грн., а у 2012 році – від 1844,1 до 3688,2 млн. грн. в залежності від відсотку відрахування. Порівняння можливих надходжень із обсягом дотації, яка виділена регіону, підтвердило, що запропоновану частку податку на прибуток слід зараховувати до бюджету розвитку, тобто до доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Найбільш оптимальним відсотком відрахування податку на прибуток, на нашу думку, буде 5%, оскільки це не суттєво вплине на зменшення доходів державного бюджету, а внесок у розвиток конкретного регіону буде доволі суттєвим. Запровадження такого порядку зарахування податку на прибуток дозволить місцевій владі активно використовувати бюджет як інструмент впливу на соціально-економічний розвиток свого регіону та слугуватиме надійним «зворотним зв'язком» економіка регіону – місцева влада (економічний спад призводитиме до зменшення доходів місцевих бюджетів, економічне зростання – навпаки), адже більшість дохідних джерел, нині закріплених за місцевими бюджетами, напряму не пов'язані з результатами функціонування економічних суб'єктів.

Слід зазначити, що у 2012 році частка доходів бюджету розвитку в загальній структурі доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) зменшилася порівняно з 2011 роком на 1,2 в.п. і становила 14,1% [7, с. 55].

Важливо розуміти, що при складанні бюджету розвитку місцевого бюджету органи влади не можуть орієнтуватися лише на виконання завдань у межах одного бюджетного періоду (бюджетного року), а повинні враховувати довгострокові (3–10 років) або середньострокові (до 3 років) завдання. Тобто такий бюджет має виступати не просто «самостійним інструментом» бюджетного управління, а органічним елементом управління соціально-економічним розвитком регіону, тобто інструментом бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіонів, враховуючи при цьому перспективні завдання та наявність можливостей щодо їхньої реалізації у майбутньому.

Висновки

У результаті дослідження виявлено, що суттєве збільшення у 2011 році частки доходів бюджету розвитку у загальній струк-

турі доходів місцевих бюджетів відбулося в основному за рахунок передачі коштів для здійснення капітальних видатків із загального фонду бюджету до спеціального фонду бюджету.

На основі аналізу діючого порядку розподілу надходжень від перевищення планових показників по податку на прибуток та акцизному збору запропоновано нові підходи до його удосконалення через поширення дії цього порядку на всі загальнодержавні податки і збори та зміни самої процедури зарахування, яка передбачає збільшення обсягу та скорочення терміну надходження коштів до відповідних місцевих бюджетів, що сприятиме підвищенню ініціативності органів регіонального управління та економічної активності суб'єктів бюджетних відносин.

Обґрунтовано пропозицію щодо зарахування до бюджету розвитку місцевих бюджетів 5% податку на прибуток, що справляється на відповідній території.

Вважаємо, що врахування внесених пропозицій дозволить збільшити надходження до бюджету розвитку місцевих бюджетів України і сприятиме підвищенню показників соціально-економічного розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. Щодо типової форми рішення [Електрон. ресурс]: Вимоги Міністерства фінансів України щодо планування видатків місцевих бюджетів від 06.12.2010 №31-11020-14-5/33585/ Режим доступу: <http://forum.minfin.gov.ua/viewtopic.php?f=20&t=385&start=10>
2. Бюджетний кодекс України [Електрон. ресурс] зі змінами і доповненнями: затверджений Законом України №2456-VI від 08.07.2010. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Цюпа О.П. Аналіз надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів Івано-Франківської області / О.П. Цюпа // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. Вип. 7. Т. 2 / За ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2011. – С. 440–445.
4. Шут С.О. Планування та бюджетування державних капітальних вкладень на місцевому рівні / С.О. Шут // Ефективна економіка [Електрон. ресурс]: наук. вісн. – Вип. 6. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
5. Про затвердження Порядку перерахування до загального фонду місцевих бюджетів 50 відсотків надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного податку понад річні розрахункові обсяги [Електрон. ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.2011 №860/ Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/860-2011-%D0%BF>
6. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / [редкол.: М.Я. Азаров, (голова) та ін.]. – К.: НДФІ, 2004. Т. 4: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / [М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша (кер. авт. кол.) та ін.]. – 2004. – 368 с.
7. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / [редкол.: М.Я. Азаров, (голова) та ін.]. – К.: НДФІ, 2004. – Т. 5: Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування / [М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, В.Г. Бодров та ін.]. – 2004. – 400 с.

В.П. БЕВЗ,
к.е.н., завідувач відділу, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
Є.О. БУГАЄНКО,
провідний науковий співробітник, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
Т.В. ШИПТЕНКО,
с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Щодо передумов запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні

У статті розглянуто стан охорони здоров'я в Україні, передумови запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, особливості медичного страхування в країнах Європи та СНД.

Ключові слова: охорона здоров'я, реформа, медичне страхування, запровадження, медичне обслуговування, фінансування, видатки.

В статье рассмотрено состояние здравоохранения в Украине, предпосылки внедрения всеобязательного государственного социального медицинского страхования, особенности медицинского страхования в странах Европы и СНГ.

Ключевые слова: здравоохранение, реформа, медицинское страхование, внедрение, медицинское обслуживание, финансирование, расходы.

The state of health protection, background of obligatory state social health insurance in Ukraine, features of medical insurance in the countries of Europe and CIS are considered in the article.

Keywords: health protection, reform, medical insurance, introduction, medical service, financing, charges.

Постановка проблеми. Здоров'я людини є одним із визначальних чинників розвитку економіки країни, показником її благополуччя, індикатором результативності та ефективності соціальних реформ. Здоров'я нації залежить від соціально-економічної політики країни, рівня розвитку людського капіталу, рівня технологічного розвитку тощо. Як вказують експерти Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), здоров'я населення – це фактор довготривалого стійкого економічного зростання, підвищення якості людського капіталу через запобігання зростанню поширеності неінфекційних захворювань, наслідком старіння населення, що сприяє зниженню рівня бідності. Кошти, вкладені в укріплення здоров'я, стимулюють економічне зростання, знижують тягар бюджетів соціального забезпечення, що дає суспільству можливість знову виділяти більше коштів на зміцнення здоров'я [1]. Саме за станом системи охорони здоров'я оцінюють індекс розвитку держави.

Актуальними стають питання пошуку нових джерел фінансування системи охорони здоров'я (ОЗ), що є першочерговим

завданням як для держави, так і для суспільства загалом. Реальною альтернативою є перехід від системи бюджетного фінансування охорони здоров'я до нової більш досконалої моделі, що дозволила б залучати додаткові ресурси, серед яких одним із важливих джерел є медичне страхування.

Запровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування (ОДСМС) потребує вивчення досвіду та обґрунтування концептуальної основи його засад, аналізу можливостей щодо адаптації зарубіжної практики медичного страхування з урахуванням національних особливостей при побудові системи МС.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До питань обов'язкового державного медичного страхування (ОМС) доцільно підійти шляхом вивчення практик, які діють в умовах ринкової економіки, що надаються у працях зарубіжних авторів: російських вчених Н. Адамчук, Є. Коломіна, Л. Рейтмана, Ю. Лісіцина, Ж. Бикової, західних науковців та практиків Дж. Гендерсона, Е. Магуайра, Г. Муні, Р. Салтмана, Дж. Фігейраса, Дж. Ханта та інших фахівців.

В Україні основні проблеми соціального страхування, в тому числі медичного, досліджувалися і були висвітлені в наукових розробках вітчизняними вченими Т. Артюх, Т. Авраменко, В. Бідним, В. Єрміловим, О. Коваль, В. Москаленко, М. Мних, А. Окунським, Н. Орловою, Т. Стецюк, В. Нонко, А. Степаненко, С. Юрієм, М. Шавариною, Н. Шаманською та іншими.

У наукових дослідженнях розкриті питання соціального забезпечення та страхування, які пов'язані з життям і здоров'ям громадян. Проте ці питання потребують врахування змін економічного становища країни, які відбуваються досить швидко і вимагають оперативного реагування для передбачення та зменшення соціальних загроз.

Мета статті – розглянути існуючий стан реформування охорони здоров'я в Україні та передумови впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування з урахуванням світового досвіду формування та функціонування даної системи.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні українська система охорони здоров'я не відповідає ринковим вимогам і не задовольняє у повній мірі потреби населення у медичних послугах.

Ключовими проблемами української системи охорони здоров'я є невідповідність між задекларованими конституційними гарантіями на безоплатну медичну допомогу в державних і комунальних закладах охорони здоров'я [2] та їх реальним фінансовим забезпеченням.

В Україні загальний підхід до фінансування системи охорони здоров'я зберігся практично незмінним з радянських часів, тобто заснований на загальному оподаткуванні, і становить в останні роки 3,5–4,1% від ВВП, переважна частина видатків фінансується за рахунок місцевих бюджетів (рис. 1).

Разом із тим сумарні обсяги (видатки з державних і недержавних джерел) фінансування галузі значно вищі. На сьогодні вони коливаються в межах 7,2–7,8% ВВП, у той час як середньоєвропейський рівень фінансування становить 9,1–9,4% від ВВП згідно зі статистикою ВООЗ [4].

Отже, проблема для України полягає не лише і не стільки в обмеженому державному фінансуванні, а перш за все у збільшенні видатків громадян на оплату медичних послуг з метою підтримки власного здоров'я, оскільки у сумарній складовій фінансування 43–47% від його загального обсягу, або 3,3–3,4% від ВВП, за даними ВООЗ, становлять особисті витрати населення, які мають тенденцію до зростання. В європейському регіоні прямі витрати населення у середньому сягають 19,1–20,4% від загального обсягу витрат на медицину [4].

Має місце нераціональне використання наявних ресурсів, зокрема:

- левова частина державного фінансування йде на фінансування лікарень, при цьому 80–90% з них – на оплату праці персоналу та комунальні послуги;

- децентралізована система розподілу бюджетних коштів на охорону здоров'я створює умови дублювання статей використання бюджетних грошей. Посилення фрагментації фінансових потоків відбувається переважно за рахунок існування відомчих систем охорони здоров'я, на фінансуван-

ня яких, за оцінками окремих фахівців, витрачається 42,3% видатків на охорону здоров'я з державного бюджету [5];

- формування кошторису медичних закладів і на сьогодні відбувається на основі старих радянських підходів, тобто залежно від потужності медичної закладу (чисельності ліжок і медичного персоналу), а не від реальних потреб населення в медичній допомозі, що, своєю чергою, сприяє екстенсивному розвитку галузі.

Наслідком вищезазначеного є те, що значна частина населення неспроможна відшкодувати витрати на послуги з охорони здоров'я, що підтверджується даними Держстату України за матеріалами вибіркового опитування домогосподарств [6]. Особливо це стосується малозабезпечених верств населення: пенсіонерів, багатодітних сімей та сімей із доходом нижче прожиткового мінімуму.

Як і раніше, продовжує мати місце надзвичайно низький рівень державних витрат на придбання лікарських засобів. Фактично всі необхідні для лікування, в тому числі й у лікарнях, лікарські засоби громадяни України змушені купувати за власні кошти. За підсумками 2010 року частка видатків на медикаменти у структурі загальних бюджетних витрат на охорону здоров'я в Україні становила лише 11%. У доларовому еквіваленті відповідні видатки з розрахунку на одного жителя становили лише близько \$12, що згідно з оцінками ВООЗ приблизно у 40 разів менше, ніж, наприклад, у Німеччині, та майже у 12 разів менше, ніж в Естонії [8].

Таким чином, враховуючи, що медична сфера є однією з найдорожчих сфер життєдіяльності будь-якої країни, не може бути якісної медицини без відповідного фінансування, врегульованого механізму законодавчого, організаційного характеру для акумуляції та використання коштів, що надходять у галузь з різних джерел, належної системи оцінки діяльності медичних установ та ефективного контролю витрачання видатків.

Реформа охорони здоров'я в Україні, яка розпочалася у 2010 році, спрямована на поліпшення стану здоров'я насе-

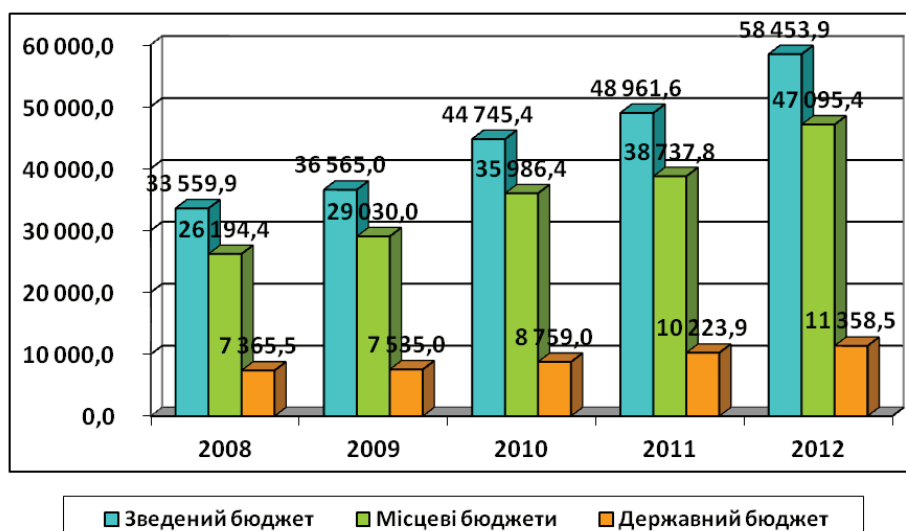


Рисунок 1. Обсяг видатків на охорону здоров'я в Україні в 2008–2012 роках, млн. грн. [3]

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

лення, забезпечення рівного й справедливого доступу всіх громадян до медичних послуг належної якості, підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я.

Стан запровадження реформи можна охарактеризувати таким чином. На першому етапі реформи (у 2011 році) проводилася апробація запропонованих змін у чотирьох пілотних регіонах (Києві, Вінницькій, Дніпропетровській та Донецькій областях). Підсумком цього етапу є практично завершена робота з розмежування первинного та вторинного рівнів надання медичної допомоги не лише в пілотних регіонах, а й у межах всієї України.

Разом із тим перетворення у вітчизняній сфері охорони здоров'я супроводжуються деякими ризиками і соціально-економічними проблемами, головними з яких є:

- недостатність інформації щодо її проведення та відсутність механізмів ефективного моніторингу за її провадженням та рішень, на основі зворотного зв'язку, спрямованих на усунення недоліків, що виникають (нормативна база МОЗ із реформування первинної медико-санітарної допомоги виявилася неадекватною через недостатню апробацію в медичній практиці);
- розподіл обсягів фінансування, що виділяються на охорону здоров'я, не відповідає міжнародним стандартам (в Україні тільки 10–15% коштів, спрямованих на медичну допомогу, проти 30–40% у зарубіжних країнах із розвинутою медициною, йдуть на потреби пацієнтів; від 85 до 90% – на утримання системи охорони здоров'я, в тому числі на заробітну плату);
- відсутні єдині основи моделі системи охорони здоров'я, спрямованої на підвищення її ефективності (пілотні регіони розробляли модель надання медичної допомоги та підходили до її розбудови самостійно без її затвердження, без урахування світових стандартів ВООЗ щодо наближення системи надання медичної допомоги до міжнародного рівня).

Успішність процесу реформування суттєво залежатиме від достатнього фінансування галузі, ефективного управління та покращення кадрового потенціалу системи охорони здоров'я.

Незважаючи на обмежені фінансові кошти у системі охорони здоров'я, забезпеченість населення закладами охорони здоров'я, лікарями, медичним персоналом та лікарняними ліжками в Україні залишається високою (табл. 1).

За даними Держстату України, кількість лікарів (без врахування зубних) та середнього медичного персоналу на 10 тис. населення становила у 2011 році 49,3 та 101,0 особи, у 2012 році – 47,9 та 97,2 особи відповідно.

Проведений аналіз стану забезпеченості населення основними елементами системи медичного обслуговування свідчить, що існують суттєві відмінності цих показників в Україні та у країнах ЄС (табл. 2).

Кількість лікувальних закладів (на 100 тис. населення) в Україні за вищенаведеними показниками удвічі перевищував такий показник по країнах ЄС. Кількість лікарняних ліжок (на 10 тис. населення) в Україні була більшою майже у 1,4 раза (на 39,4%) у порівнянні з «новими» країнами ЄС (65 ліжок) та у 1,6 (на 164,7%) – ніж у «старих» (55), при цьому ліжок інтенсивного лікування майже у 28 разів менше. Кількість лікарів усіх спеціальностей (на 10 тис. населення) перевищує європейський показник на 48%. Таким чином, усі показники системи медичного обслуговування населення в Україні порівняно з країнами ЄС є більшими. Однак якість надання медичних послуг є низькою та недостатньо доступною.

За міжнародними статистичними даними, зокрема, відповідно до показників ВООЗ, Україна по забезпеченості лікарями населення суттєво випереджає такі країни, як Німеччина, Франція, Велика Британія, Швеція, Швейцарія та інші (табл. 3).

Таблиця 1. Забезпеченість лікарями та лікарняними ліжками населення України

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	Темпи змін у 2012 році до 2011 року
Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис. осіб*	222	225	225	224	217	96,9
Кількість лікарів усіх спеціальностей у розрахунку на 10 тис. населення	48,3	49,1	49,3	49,3	47,9	97,2
Кількість середнього медичного персоналу, тис. осіб	465	467	467	459	441	96,1
Кількість середнього медперсоналу у розрахунку на 10 тис. населення	101,1	102,0	102,4	101,0	97,2	96,2
Кількість лікарняних закладів, тис.	2,9	2,8	2,8	2,5	2,4	96,0
Кількість лікарняних ліжок у розрахунку на 10 тис. населення	95,1	94,2	94,0	90,6	89,1	98,3
Середньомісячна заробітна плата, грн.	1177	1307	1631	1778	2201	Збільшення в 1,2 раза

* Без зубних лікарів.
Джерело: [7, 10].

Таблиця 2. Порівняння мережі лікарень в Україні та країнах ЄС у 2011 році

Показник	Україна	Країни ЄС	
		«нові»	«старі»
Кількість лікувальних закладів (на 100 тис. населення)	5,5	2,7	2,7
Кількість лікарняних ліжок (на 10 тис. населення):	90,6	65	55
у тому числі, ліжка інтенсивного лікування, II–III рівнів (на 10 тис. населення)	1,6	45,5	
Чисельність лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення	49,3	33,3	

Джерело: [7, 10] та дані моніторингу МОЗ.

Таблиця 3. Забезпеченість лікарями в окремих країнах ЄС та СНД (за даними ВООЗ)

Країна	Рік, за який представлено дані	Кількість лікарів на 10 тис. населення	Кількість середнього медичного персоналу на 10 тис. населення	Кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення
Німеччина	2010	36,9	113,8	82
Франція	2011	33,8	93,0	66
Велика Британія	2011	27,7	94,7	30,0
Польща	2010	20,7	54,0	66
Чехія	2010	37,1	87,9	70
Швейцарія	2010	40,8	174,9	50,0
Швеція	2009	38,7	...	27
Угорщина	2010	34,1	64,2	72
Російська Федерація	2006	43,1	85,2	97
Білорусія	2011	37,6	105,3	111
Молдова	2011	36,4	65,0	62
Казахстан	2011	38,4	82,8	76
Європейський регіон	2011	33,3	84,2	60
Україна	2012	47,9	97,2	89,1

Джерело: [12].

У світовій Доповіді про людський розвиток у розділі «Якість медичної допомоги» Україна за чисельністю лікарів на 1 тис. людей (3,1 особи) випереджає такі держави, як Сполучені Штати Америки (2,7 особи), Японію (2,1 особи), Канаду (1,9 особи), Фінляндію (2,7 особи), та багато інших держав. При цьому за показником задоволення якістю медичних послуг Україна з показником 23 (відсоток осіб, які висловили задоволення від наданих послуг) займає одне з останніх місць навіть у порівнянні з державами з низьким рівнем людського розвитку (Того – 22, Ефіопія – 19).

При цьому вищі навчальні заклади майже не зменшують щорічну підготовку лікарів та медичного персоналу. Зокрема, на умовах державного замовлення обсяги випусків спеціалістів–медиків у 2006–2008 роках становили близько 5,5 тис. осіб, а з 2009 року незначно скоротилися і становили близько 4,5–5 тис. осіб.

За даними Державної служби статистики України, чисельність студентів, які завершили навчання у вищих навчальних закладах за денною формою навчання, що знаходяться у сфері управління МОЗ, на початок 2012/2013 навчального року становила 14,9 тис. осіб, у тому числі за рахунок державного бюджету навчалися 4,3 тис. осіб, за рахунок місцевих бюджетів – 3,7 тис. осіб.

Враховуючи наведене та зважаючи на демографічну ситуацію у країні і відносну стабільність обсягів підготовки лікарів, можна передбачити подальше збільшення забезпеченості лікарями населення України.

Тому існуюча пропозиція щодо збільшення обсягів підготовки студентів–медиків на умовах державного замовлення не є доцільною.

Слід зазначити, що за розрахунками Державної служби статистики України, чисельності випускників вищих навчальних закладів сфери управління Міністерства охорони і здоров'я, які отримали направлення на роботу у 2012 році, становила близько 42% від загальної кількості випускників.

Отже, більша половина випускників–медиків працевлаштовується не за направленням МОЗ, а на власний розсуд.

У той же час на ринку праці потреба у лікарях за даними Державної служби зайнятості у 2012 році була у 2,6 раза більше, ніж чисельність незайнятих, які шукали роботу, – 5440 осіб на 14 354 одиниці вакансій [9]. З них влаштувалися на роботу тільки 2779 осіб. Однак це не свідчить про нестачу фахівців–медиків. Найбільш вагомою причиною низького працевлаштування за фахом є низький рівень заробітної плати в системі охорони здоров'я, який становив 72,7% і був меншим за середній по Україні на 27,3% (2201 грн. проти 3026 грн.). У поточному році її розмір збільшився на 0,3 в.п. – у вересні 2013 року становив 72,4% (2362 грн. проти 3261 грн.). Існування розбіжностей по заробітній платі в регіональному розрізі, яка по областях є меншою, ніж середня у галузі, також є причиною неукомплектованості лікарями штатних посад [10].

Основами законодавства України про охорону здоров'я (від 19.11.92 №2801) передбачено встановлення в державних закладах охорони здоров'я середніх ставок і посадових окладів на рівні, не нижчому від середньої заробітної плати працівників промисловості. Однак обмеженість фінансових ресурсів призупиняє дію цієї норми законодавствами під час затвердження державного бюджету України.

Однією з основних причин низького розміру зарплати у галузі є те, що вона відноситься до бюджетних установ, яким посадові оклади встановлюються згідно з постановою Кабінету Міністрів України «Про впорядкування умов оплати праці працівникам установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери». Таким чином, зростання розміру заробітної плати в системі охорони здоров'я залежить від збільшення основних економічних показників: ВВП, доходної частини зведеного бюджету.

Ураховуючи, що забезпеченість лікарями, як вказувалося раніше, в розрахунку на 10 тис. населення перевищує відповідні показники розвинутих країн Європи та світу, збільшувати обсяги підготовки фахівців за державні кошти вва-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

жаємо недоцільним. На нашу думку, спрямування державних коштів на заробітну плату за гідну працю лікарям стимулюватиме медиків залишатися працювати в системі охорони здоров'я за фахом, спонукатиме підвищувати свою кваліфікацію і бути налагодженим зберегти здоров'я населення країни. А підготовка фахівців повинна здійснюватися відповідно до міжнародних стандартів, що має підвищити якість підготовки і кваліфікацію лікарів.

Тим більше що за якістю надання медичних послуг, за показниками тривалості життя, захворюваністю, народжуваністю та смертністю Україна відстає від провідних європейських країн.

Досвід країн світу переконливо свідчить, що здоров'я потребує значних інвестицій – практично для всіх економічно розвинених країн характерне значне і неухильне зростання витрат на охорону здоров'я. Показовим з цього приводу є порівняння частки видатків на охорону здоров'я у ВВП у країнах з ринковою економікою, наведено у табл. 4.

З наведених статистичних даних бачимо, що у 2011 році порівняно з 2004 роком в усіх країнах видатки на охорону здоров'я збільшилися. Найбільшу частку видатків у 2011 році здійснили: Нідерланди – 12,0% від ВВП, Франція – 11,6%, Данія – 11,2%, Німеччина – 11,1%, Швейцарія – 10,9% та Португалія – 10,4% відповідно (Україна – 7,2%).

Країнами Євросоюзу витрачається на охорону здоров'я у середньому в межах 8,5% – 10% від ВВП. Це відповідає встановленим вимогам ВООЗ, згідно з якими для забезпечення життєздатності галузі необхідно спрямовувати в неї щонайменше 6,5% від ВВП, нижче якої система охорони здоров'я стає нежиттєздатною [4]. За даними інших експертів ВООЗ щодо мінімально необхідного забезпечення фі-

нансування на охорону здоров'я, визначена межа не менше \$44 на одну особу на рік [11].

Загальні витрати на охорону здоров'я в розрахунку на одну особу в доларах США за ПКС становили в 2011 році в Швейцарії – 5564,2; у Нідерландах – 5123; Німеччини – 4371; Франції – 4086; Швеції – 3870; Італії – 3130; Португалії – 2624 відповідно.

У світі в 2011 році, за даними World health statistics 2013, середній показник загальних витрат на охорону здоров'я у відсотках від ВВП становив 9,2%, в Європі – 9,1% [4, 12]. Середньосвітовий показник питомої ваги витрат консолідованих бюджетів на охорону здоров'я дорівнював 15,3% від загальної суми державних витрат, або 5,3% від ВВП, в Європі – 14,9 і 6,7% відповідно.

Загальні витрати на охорону здоров'я у світі в розрахунку на одну особу були на рівні \$1079,5 за ПКС, у тому числі державні – \$623,4, в Європі – \$2319,5 і \$1716,9 за ПКС відповідно.

Досвід фінансування гарантованих державою прав щодо охорони здоров'я у країнах світу показує, що навіть високорозвинені держави зі сталою економікою використовують декілька джерел залучення коштів для фінансування цієї галузі. Порівняння різних країн свідчать про наявність тісної кореляції між рівнем економічного розвитку країни та мірою державних зобов'язань щодо надання безкоштовної медичної допомоги. Згідно з рекомендаціями експертів ВООЗ ефективне фінансування охорони здоров'я може бути досягнуто за рахунок чотирьох основних джерел: перших двох – державних (зобов'язкове страхування і фінансування із загальнодержавних фондів); двох інших – приватних (плата за медичні послуги та добровільне страхування). Така практика фінансування поширюється практично на всі країни

Таблиця 4. Видатки на охорону здоров'я в країнах із ринковою економікою

Країна	Загальні витрати, % від ВВП			Загальні витрати у ПКС, \$ на душу населення			Державні витрати на охорону здоров'я, % від загальних витрат на охорону здоров'я		
	2004	2010	2011	2004	2010	2011	2004	2010	2011
Австрія	8,2	11,0	10,6	2162	3685	3692	72,1	76,2	75,6
Бельгія	8,8	10,5	10,6	2269	3975	4119	71,3	75,6	75,9
Данія	8,2	11,1	11,2	2420	4468	4564	81,9	85,1	85,2
Фінляндія	6,8	9,0	8,9	1664	3252	3332	75,7	74,5	74,8
Франція	9,4	11,7	11,6	2349	3997	4086	78,1	76,9	76,7
Німеччина	10,5	11,5	11,1	2748	4342	4371	75,3	76,8	75,9
Греція	8,7	10,8	10,8	1399	3069	2918	52,5	61,5	61,2
Ірландія	6,1	9,2	9,4	1953	3720	3894	77,1	69,2	70,4
Італія	8,0	9,5	9,5	2032	3047	3130	72,3	77,6	77,2
Люксембург	6,1	7,9	7,7	2625	6712	6876	92,9	84,3	84,3
Нідерланди	8,1	12,1	12,0	2246	5112	5123	73,2	84,8	85,7
Норвегія	9,3	9,3	9,1	2268	5391	5674	75,8	85,5	85,6
Португалія	7,7	10,7	10,4	1441	2729	2624	70,0	65,8	64,1
Іспанія	7,0	9,6	9,4	1556	3057	3041	76,4	74,2	73,6
Швеція	8,0	9,6	9,4	1748	3760	3870	83,8	81,0	80,9
Швейцарія	10,4	10,9	10,9	3222	5296,7	5564,2	73,4	65,2	65,4
Велика Британія	6,9	9,6	9,4	1763	3433	3322	83,3	83,2	82,7
Європейський регіон ВООЗ	8,5	9,3	9,1	1575	2282	2320	73,8	74,4	74,0
Україна	2,8	7,8	7,2	347	527	528	58,6	56,6	51,7

Джерело: [4].

Таблиця 5. Джерела фінансування охорони здоров'я у Німеччині, Нідерландах, Великій Британії, США в 2011 році, % від загальних витрат

Джерела фінансування	Країна			
	Німеччина	Нідерланди	Велика Британія	США
Державні витрати	75,9	85,7	82,7	45,9
у тому числі: соціальне страхування загальних витрат	68,1	72,0	0,0	40,4
Приватне страхування та інші приватні витрати	11,7	9,2	8,1	42,8
Оплата послуг пацієнтом	12,4	5,1	9,2	11,3
Разом	100	100	100	100

Джерело: розрахунки авторів із використанням [4].

європейського регіону, де співвідношення державного і приватного секторів фінансування визначається рівнем економічного розвитку країни. Статистичні показники за 2011 рік, які надані в табл. 5, відображають склад джерел фінансування системи охорони здоров'я в країнах із розвинутою ринковою економікою.

У 2011 році в Німеччині державне соціальне страхування становило 68,1% загальної суми видатків на охорону здоров'я. В США, для яких характерні принципи приватної медицини, витрати державного соціального страхування до рівнювало 40,4% суми загальних видатків. Найбільша частка витрат державного соціального страхування на охорону здоров'я була в Голландії – 72,0%.

Бюджетні витрати в даній галузі є найбільшими у Великій Британії – 85% загальної суми, оскільки в основі даної системи лежить бюджетне фінансування. Частка приватного страхування, крім США, де його величина становить 42,8% загальних витрат, в основному незначна і становить 8–12% бюджету галузі. Чільне місце в бюджеті охорони здоров'я займають кошти, акумульовані на страхових засадах: їхня загальна сума в Німеччині становить 79,8%, в Голландії – 81,2%, що свідчить про те, що одним із суттєвих джерел фінансування медичної допомоги є залучення коштів через страхові механізми.

Ступінь значущості медичного страхування, крім того, підтверджується ступенем загальної охопленості ним населення країн – так, у Німеччині в ньому беруть участь 99,8% населення, у Франції – 98%, Японії – 95%, Швейцарії – 92%, Австрії – 90% [13].

Країни світу з різними рівнями розвитку в останні роки об'єднують процеси реформування галузі та системи фінансування охорони здоров'я (достатньо згадати «битви» навколо реформи охорони здоров'я в США у 2013 році). Серед основних напрямів здійснення змін експерти ВООЗ виділяють такі: зміна відносної ролі уряду, робітників охорони здоров'я та пацієнтів в організації та наданні медичної допомоги; зміна у співвідношеннях джерел фінансування галузі; зміна методів оплати праці [11]. У переважній більшості країн преференції надаються системі, в основі якої лежать страхові засади. Навіть така країна, як США, з традиційною ліберальною економікою, поводить реформу охорони здоров'я, в якій як один із варіантів посилення державного контролю розглядається можливість запровадження централізованої бюджетно-страхової моделі охорони здоров'я з опосередкованою формою організації.

Необхідність змін в організації охорони здоров'я в країнах СНД пов'язана з прагненням більш економно і ефективно витратити обмежені фінансові ресурси, що виділяються на надання медичної допомоги населенню.

У результаті реформування системи охорони здоров'я у країнах СНД (децентралізації управління, демонополізації державного сектору охорони здоров'я, багатоканальності фінансування, запровадження обов'язкового медичного страхування в деяких країнах, зокрема в Росії, Молдові, впровадження ринкових механізмів) відбулося значне зниження обсягу та якості медичної допомоги та загострення проблеми з її забезпечення, що призвело до порушення конституційних прав громадян на доступну і безкоштовну медичну допомогу. Жоден з перерахованих підходів не був реалізований державами Співдружності в повному обсязі, суспільство не домоглося бажаного результату, спрямованого на підвищення якості надання медичної допомоги населенню [14].

У 2011 році у країнах Співдружності (за даними ВООЗ) співвідношення витрат консолідованих бюджетів на охорону здоров'я до ВВП у відсотках становило: в Азербайджані, Вірменії, Таджикистані – 1,1, 1,5 і 1,6% відповідно; в Казахстані – 2,3%, в Україні, Росії та Білорусі – 3,7%, в Киргизстані – 3,9%, у Молдові – 5,2% [4].

Загальні витрати на охорону здоров'я в розрахунку на одного жителя в доларах США за ПКС становили: у Росії та Білорусі – \$1316,3 та \$793,5; у Казахстані, Україні і в Азербайджані – \$533,6; \$527,5 і \$523,1; у Молдові – \$385,5; у Вірменії – \$249,5; у Киргизстані і Таджикистані – \$160,7 і \$135,4 відповідно.

Висновки

В Україні існує невідповідність між задекларованими конституційними гарантіями на надання безоплатної медичної допомоги населенню та їх реальним фінансовим забезпеченням.

Обмежене державне фінансування на охорону здоров'я вимагає населення витратити на оплату медичних послуг особисті кошти, які досягають 47% від загального обсягу і в подальшому мають тенденцію до збільшення (в європейському регіоні такі витрати становлять 19,1–20,4%). Значна частина населення, особливо малозабезпечені верстви населення, не спроможна відшкодувати витрати на одержання медичних послуг. Має місце низький рівень державних витрат на придбання лікарських засобів, з яких їх левову частину громадяни змушені купувати за власні кошти.

Незважаючи на обмежені фінансові кошти в системі охорони здоров'я, наведені дані свідчать про високу забезпеченість населення медичними закладами, лікарями, медичним персоналом та лікарняними ліжками.

Соціально-економічні перетворення у країні потребують науково обґрунтованого пошуку напряму побудови української моделі охорони здоров'я, яка б на основі рівності та солідарності забезпечувала поліпшення здоров'я населення, своєчасно реагувала на обґрунтовані та соціально значущі потреби в медичній допомозі та забезпечувала справедливий і ефективний розподіл фінансових коштів. З огляду на вищесказане не виключається, що найбільш оптимальною моделлю може бути модель бюджетно-страхової медицини, коли життєзберігаючі функції (онкологію, соціальні захворювання (СНІД, туберкульоз), невідкладну медичну допомогу, допомогу при пологах, охорону материнства і дитинства тощо) покладають на державне забезпечення, а решту – на Фонд обов'язкового медичного соціального страхування.

Міжнародний досвід організації систем медичного соціального страхування, які побудовані за різними моделями систем охорони здоров'я, свідчить про досить тривалий термін їхнього впровадження (десятьки років).

Проведення реформи охорони здоров'я України є першим кроком реорганізації медичної галузі, яка супроводжується деякими ризиками і соціально-економічними проблемами.

За умов, які склалися в охороні здоров'я України, підготовка до запровадження ОДСМС неможлива без повного завершення комплексу розпочатих реформ, тривалість яких залежатиме, перш за все, від фінансово-економічних, організаційних, соціальних та інших факторів.

Список використаних джерел

1. Инвестиции в здоровье: ключевое условие успешного экономического развития стран Восточной Европы и Центральной Азии [Електрон. ресурс] // Marc Suhrcke, Martin McKee, Lorenzo Rocco // Всемирная организация здравоохранения, 2008, от имени Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения, 2008. Режим доступа: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/74740/E90569R.pdf.

2. Конституція України, ст. 49. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

3. Виконання Державного бюджету. Державна казначейська служба України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list>

4. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: Health financing: Health expenditure ratios by country. – Global Health Observatory Data Repository: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.75?lang=en>

5. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір: Лехан В.М., Слабкий Г.О., Шевченко М.В. – К., 2009. – С. 7.

6. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2012 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2012 року) [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Коваль О.П. Запровадження обов'язкового державного медичного страхування як складова державного управління змінами сфери охорони здоров'я в Україні / О.П. Коваль, Т.П. Авраменко // Інвестиції: практика та досвід: наук. фах. вид. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/>

8. Сучасний стан, шляхи і перспективи реформи у сфері охорони здоров'я України: Парламентські слухання 05.06.2013 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/SLO50613.htm

9. Державна служба зайнятості [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=305437

10. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. WHO Global Health Expenditure Atlas 2012 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.who.int/nha/atlas.pdf>

12. World health statistics 2013. – World Health Organization 2013 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.who.int/about/licensing/copyright_form/en/index.html

13. Петухов В.В. Организация статистического учета и отчетности в системе обязательного медицинского страхования: Уч.-метод. пособие // Под ред. В.В. Петухова. – М., 2000. – 192 с.

14. О состоянии здоровья населения, организации системы здравоохранения в странах СНГ. – Доклад: 2009. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.vkr.ru/upload/global/O911_1isp_4-4doklad.doc

П.П. САМОФАЛОВ,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Управління витратами акціонерних товариств

У статті розкриваються особливості витрат як об'єкта управління, виокремлено основні принципи управління витратами, завдання такого управління, а також функції управління витратами, виокремлено трансакційні ви-

трати. Надаються пропозиції щодо удосконалення такого управління, що передбачає застосування контролінгу.

Ключові слова: принципи управління витратами, витрати акціонерних товариств, трансакційні витрати, контролінг.

В статье раскрываются особенности затрат как объекта управления, выделены основные принципы управления затратами, задачи такого управления, а также функции управления затратами, выделены транзакционные затраты. Вносятся предложения относительно усовершенствования такого управления, что предусматривает применение контроллинга.

Ключевые слова: *принципы управления затратами, затраты акционерных обществ, транзакционные затраты, контроллинг.*

The article reveals the features of costs as an object management, outlined the basic principles of cost management, task management, and such also functions as management costs, transaction costs are outlined. Provided suggestions for improving such management that involves the application of controlling.

Keywords: *principles of management costs, the costs of joint stock companies, transaction costs, controlling.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України, який характеризується якісними і кількісними зрушеннями в системі управління суб'єктів господарювання, вимагає нових підходів до управління витратами, що особливо актуально для акціонерних товариств. Результати діяльності акціонерних товариств є різноплановими, де поряд із виробничими, економічними і фінансовими підсумками слід враховувати досягнення в напрямку розвитку корпоративних засад управління. Зіставлення понесених витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність роботи акціонерних товариств, оскільки економічний результат їх функціонування в загальному вигляді визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і витрат, понесених на їхнє виробництво, реалізацію, а також інших витрат притаманних діяльності акціонерних товариств. Отже, управління витратами можна розглядати як ефективний засіб досягнення акціонерним товариством високого економічного результату. Слід зазначити, що ефективно управління витратами, яке приводить до їх зниження, повинно охоплювати на всі елементи управлінського циклу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань управління витратами присвячені роботи як українських, так і зарубіжних вчених. Зокрема, в роботі О. Орлова розглядаються традиційні методи розподілу накладних витрат [1], де зазначено, що всі традиційні методи розподілу накладних витрат є недоцільними, навіть шкідливими. Доцільно виокремити роботу Ю. Шумило, в якій узагальнено основні теоретичні підходи щодо сутності управлінського обліку і визначено місце управлінського обліку в системі управління витратами [2], що є особливо важливим в умовах, коли управлінський облік розглядають не як систему обробки та підготовки інформації для внутрішніх споживачів у процесі управління, а як систему управління витратами. Заслужують на увагу дослідження витрат у си-

стемі управлінського обліку українських вчених М.Г. Чумаченко [3], Л.В. Нападовської [4], С.Ф. Голова [5]. Управління витратами суб'єктів господарювання розглядає у своїй монографії А.В. Череп [6, 7]. Важливим положенням є те, що держава, розраховуючи на отримання стимулюючого ефекту шляхом заохочення платників податків до здійснення інвестицій та інновацій, створення додаткових робочих місць тощо, йде на втрати бюджету, тобто має податкові витрати, на що вказують у проведеному дослідженні А.М. Соколовська, Я.В. Петраков [8], що також треба враховувати в діяльності акціонерних товариств. Проблемам політекономічного аналізу прикладних теорій запровадження direct-costing у практику управління підприємствами присвячені дослідження Н. Малахової [9]. Зазначимо, що питання, порушені у зазначених дослідженнях, є актуальними і в теперішній час, що потребує подальших їх розробок.

Мета статті – дослідити особливості витрат як об'єкта управління, основні завдання такого управління, функції управління, принципи, а також надати рекомендації щодо поліпшення такого управління в акціонерних товариствах.

Виклад основного матеріалу. Управління витратами акціонерних товариств, як і інших суб'єктів господарювання, мають свої особливості. Першою особливістю витрат як об'єкта управління є їхній динамізм, тобто перебування їх у перманентному русі та зміні. Так, у ринкових умовах господарювання постійно змінюються ціни на сировину, матеріали, комплектуючі вироби й деталі, тарифи на енергоносії, послуги зв'язку, транспорту тощо. Регулярно оновлюється асортимент продукції, переглядаються норми матеріальних і трудових витрат, що впливає на собівартість продукції. В постійному русі також знаходяться загальні корпоративні витрати, що притаманні діяльності акціонерних товариств, де можна виокремити організаційні витрати, витрати на проведення зборів акціонерів, засідань спостережної ради, представницькі витрати тощо. Тому розгляд витрат має здійснюватися в їх динамічному режимі, оскільки статика не відображає їхнього розвитку в реаліях сьогодення.

Друга особливість витрат як предмета управління полягає в їхній різноманітності, що вимагає застосування широкого діапазону методів управління ними. Різноманіття витрат виявляється при їхній класифікації, що дозволяє виявити ступінь впливу окремих витрат на економічні результати діяльності акціонерних товариств, оцінити їхню релевантність, що виражається в можливості впливу менеджера на рівень тих або інших видів витрат і, нарешті, відносити на виріб тільки ті витрати, які необхідні для його виготовлення й реалізації. Не менш важливим і складним завданням є віднесення витрат на виробничі підрозділи й окремі види діяльності підприємства. Зазначимо, що класифікація витрат у бухгалтерському обліку визначені відповідними положеннями, а саме Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [10], а також Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [11]. Однак з метою ефективного упра-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

вплив витратами доцільно класифікацію витрат здійснювати в залежності від необхідних цілей управління і керуватись таким принципом: «Визначені ознаки для прийнятих цілей». Можна виокремити такі цілі при класифікації витрат: прийняття управлінських рішень, контроль за виконанням прийнятих рішень, оцінка запасів і визначення фінансового результату діяльності підприємства. Можливий варіант класифікації витрат за цілями наведено в табл. 1.

Третя особливість витрат – це складність і суперечливість впливу витрат на економічний результат. Наприклад, збільшення прибутку підприємства можливе за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, а це вимагає підвищення капітальних витрат на проведення досліджень, впровадження нової техніки й технологій.

Четвертою особливістю витрат є відсутність абсолютно точних методів їх виміру, оцінки і обліку. Як вже зазначалося, в Україні прийняті положення бухгалтерського обліку витрат: ПСБО 16 «Витрати» [10], а також ПСБО 31 «Фінансові витрати» [11], якими повинні керуватись і акціонерні товариства як господарські товариства «статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями» [12]. Особливо проблематичним з погляду управління витратами акціонерних товариств є облік трансакційних витрат, де «базовою одиницею в теорії трансакційних витрат признається акт економічної взаємодії, операція, трансакція» [6, с. 22]. Трансакційні витрати поділяються на витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки (табл. 2).

Особливістю витрат акціонерних товариств як об'єкта управління є те, що виникає необхідність нести значні витрати на формування статутного капіталу, його збільшення чи зменшення, анулювання акцій, консолідацію чи їхнє дроблення, створення резервного капіталу, нарахування та сплату дивідендів, проведення зборів акціонерів [12, 13].

Основні принципи управління витратами, які напрацьовані практикою і розкриваються в роботах вчених, дотримання яких створює базу економічної конкурентоспроможності акціонерного товариства, є завоювання ним передових позицій на ринку, можна звести до такого:

- системний підхід до управління витратами, де передбачається, що цілі підсистем не вступають у конфлікт з основною ціллю системи, рух здійснюється від абстрактного до конкретного, дотримується єдність аналізу і синтезу, логічного і історичного, виявляються в системі всі міжелементні зв'язки, їх взаємодія і особливості;
- здійснення управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу – від створення до утилізації;
- врахування перспектив розвитку підприємства (в короткостроковій перспективі необхідно визначити критерії раціонального рівня витрат: мінімізація витрат при заданому обсязі, максимізація віддачі при заданому обсязі; в середньостроковій перспективі здійснити вибір моделі управління витратами; у довгостроковій перспективі визначити інвестиції в розвиток акціонерного товариства, здійснення подальших емісій акцій тощо) [6, с. 17];
- органічне поєднання зниження витрат із високою якістю продукції (робіт, послуг);
- єдність методів, які використовуються різних рівнях управління витратами, а також стадіях життєвого циклу;
- недопущення надлишкових витрат;
- широке впровадження ефективних методів зниження витрат;
- удосконалювання інформаційного забезпечення про рівень витрат, де доцільно застосовувати управлінський облік та контролінг;
- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів акціонерного товариства, а також апарату управління в зниженні витрат, що вимагає створення центрів відповідальності і доведення до них бюджетів, що дасть можливість здійснювати управління за відхиленнями.

Таблиця 1. Класифікація витрат за цілями

Ціль	Ознака
Прийняття управлінських рішень	Релевантні – нерелевантні; диференційні; умовно постійні – умовно змінні – інші витрати; маржинальні – середні; дійсні – альтернативні; продуктивні – непродуктивні
Контроль виконання рішень	Контрольовані – неконтрольовані; планові – фактичні
Оцінка запасів та визначення фінансового результату	Вичерпані (спожиті) – невичерпані (неспожиті); витрати на продукцію – витрати періоду; одноелементні – комплексні; звичайної діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної діяльності) – надзвичайної діяльності; прямі – непрямі; основні – накладні

Джерело: розроблено автором за джерелами [5; 6, с. 79–80; 10; 11].

Таблиця 2. Класифікація трансакційних витрат

Група витрат	Склад витрат
Витрати пошуку інформації	Витрати часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку; витрати пов'язані з неповнотою та недосконалістю одержуваної інформації
Витрати ведення переговорів	Витрати на проведення переговорів; витрати на укладання та оформлення контрактів
Витрати специфікації і захисту прав власності	Витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав; втрати від поганої їх специфікації і ненадійного захисту
Витрати опортуністичної поведінки	Витрати пов'язані з труднощами оцінки постконтрактної поведінки учасників операції

Джерело: розроблено автором за джерелами [6, с. 22–23].

Управління витратами суб'єктів господарювання покликано вирішувати такі основні завдання:

- визначення витрат за основними функціями управління, де доцільно виділити прогнозування та планування, організацію, координацію і регулювання, активізацію і стимулювання, контроль;
- пошук резервів зниження витрат на всіх стадіях виробничого процесу та життєвого циклу виробу, а також у всіх виробничих підрозділах підприємства;
- вибір такої системи управління витратами, яка відповідає умовам роботи підприємства;
- визначення способу калькулювання витрат, де доцільно виділити системи калькулювання за методом директ-костинг;
- виявлення ролі управління витратами як фактора підвищення економічних результатів діяльності;
- розрахунок необхідних витрат на одиницю продукції (робіт, послуг);
- підготовка інформаційної бази, яка дозволила б оцінювати витрати при виборі й прийнятті поточних та інвестиційних рішень, де менеджери постійно повинні здійснювати вибір рішень з декількох альтернативних варіантів;
- виявлення технічних способів і необхідних засобів виміру витрат та їх контролю.

Управління витратами на підприємстві повинно забезпечувати виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, де можна виокремити розробку рішень, подальшу їхню реалізацію, а також здійснення контролю за їхнім виконанням, які реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування й планування, організація, координація й регулювання, активізація й стимулювання виконання, контроль, облік і аналіз, а також калькулювання витрат (див. рис.).

Важливого значення в управлінні витратами набувають питання здійснення їхнього калькулювання. Зокрема,

Т. Сльозько в проведеному дослідженні виокремлює дві групи методів, по-перше, «які використовували на теренах колишнього СРСР», що застосовуються і сьогодні, і друга група – методи «далекого зарубіжжя» [14, с. 16–17]. Автор зазначає, що перша група методів використовується в Україні дотепер, а також в Україні застосовуються і деякі методи другої групи. Систематизацію методів калькулювання витрат подано в табл. 3.

Окремі функції управління витратами виконуються працівниками підприємства безпосередньо або при їхній активній участі. Наприклад, диспетчер впливає на координацію й регулювання виробничого процесу, а отже на виробничі витрати; бухгалтер здійснює облік витрат і т.п. При цьому ефективним є створення центрів витрат, центрів прибутків, центрів доходів, центрів інвестицій, а також доведення до них бюджетів. Об'єктами управління є витрати на розробку, виробництво, реалізацію, експлуатацію (використання) і утилізацію продукції (робіт, послуг).

Прогнозування й планування витрат, як одну із функцій управління, доцільно забезпечувати у трьох перспективах, що є одним із принципів управління витратами, і забезпечуються критерії раціонального рівні витрат, вибір моделі управління, а також інвестування. При довгостроковому плануванні здійснюється підготовка інформації про очікувані витрати при освоєнні нових ринків збуту, організації розробки й випуску нової продукції (робіт, послуг), збільшенні потужності підприємства. Це можуть бути витрати на маркетингові дослідження, науково-дослідні роботи, капітальні вкладення. Поточні плани конкретизують реалізацію довгострокових цілей підприємства. Якщо точність довгострокового планування витрат невелика і піддається впливу інфляції, поведженню конкурентів, політики держави в галузі економічного управління, форс-мажорним обставинам, то короткострокове планування витрат, що враховує потреби

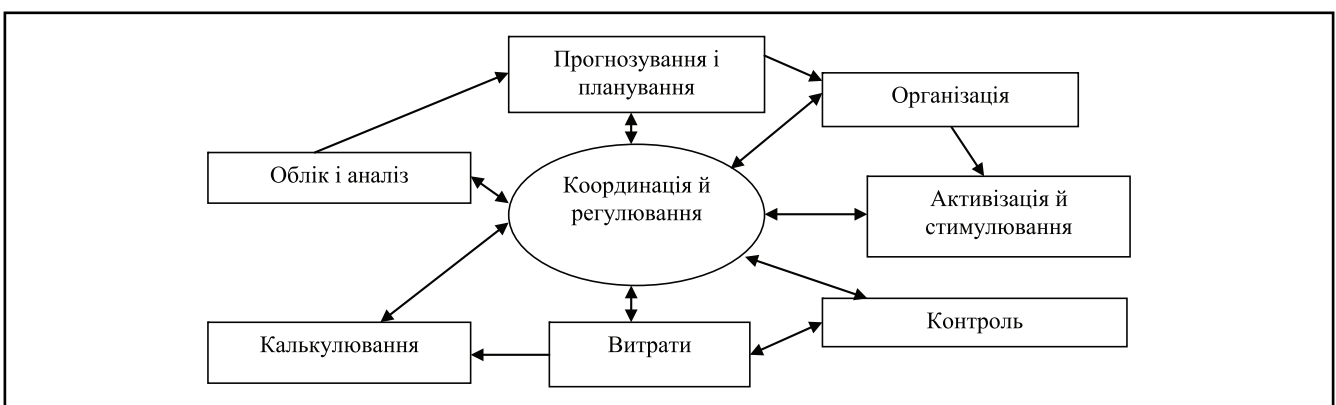


Схема управління витратами

Таблиця 3. Методи калькулювання витрат

Група методів	Найменування методу
Перша група (вітчизняні та методи країн ближнього зарубіжжя)	Попроцесний (простий, однопередільний); попередільний; позамовний; поконтрактний; попартійний; нормативний; котловий; поопераційний
Друга група (методи країн далекого зарубіжжя)	Стандарт-кост; директ-костинг; таргет-костинг; кайзер-костинг; абзорпшн-костинг; кост-кілінг; CVP-аналіз; LCC-аналіз; аналіз (ФВА); метод EVA; ABC-метод; бенчмаркінг

Джерело: побудовано автором за [14, с. 16–17].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

найближчого майбутнього, є більш точним, оскільки обґрунтовується річними, квартальними розрахунками.

Організація як необхідний елемент ефективного управління витратами повинна встановлювати, яким чином на підприємстві здійснюють таке управління, тобто визначається суб'єкт управління, строки, необхідна інформація та документи, які необхідні, способи. Визначаються місця виникнення витрат, центри відповідальності (центри витрат, центри прибутків, центри доходів та центри інвестицій). Розробляється ієрархічна система лінійних і функціональних зв'язків керівників і фахівців, що беруть участь в управлінні витратами. Ця система повинна бути сумісною з виробничою та управлінською структурою акціонерного товариства.

Координація й регулювання витрат потребують порівняння фактичних витрат із запланованими, виявлення відхилень, вживання оперативних заходів щодо приведення їх до допустимих меж. Якщо з'ясується, що змінилися умови виконання плану, то витрати, заплановані на його реалізацію, коректуються. Своєчасна координація й регулювання витрат дозволяють акціонерному товариству уникнути серйозного зриву у виконанні запланованого економічного результату діяльності.

Активізація й стимулювання мають на меті пошук таких способів впливу на учасників виробництва та менеджерів акціонерних товариств, які стимулювали б дотримання встановлених планом витрат й знаходження можливостей їхнього зниження. Подібний спосіб дій може мотивуватися як матеріальними, так і моральними факторами. Зауважимо, що не можна стимулювати за дотримання й економію витрат замінити покаранням за перевитрати. В цьому випадку працівники основні зусилля будуть направляти на підвищення рівня витрат на стадії їх планування та прогнозування. Тоді досягнення основної мети діяльності підприємства, яка полягає в одержанні максимально можливого прибутку за рахунок зниження витрат, не буде виконуватись.

Облік як одна з функцій управління витратами є необхідним для підготовки інформації з метою прийняття управлінських рішень. Наприклад, при оцінці вартості матеріальних виробничих запасів понесені витрати встановлюють за допомогою виробничого обліку, а інформацію про фактичні результати діяльності підприємства й всіх його витрат на виробництво надає бухгалтерський облік. Виробничий облік є складовою частиною управлінського обліку, що дозволяє контролювати витрати й приймати обґрунтовані рішення про їхню доцільність. Інколи ототожнюють поняття «методи управління витратами» та «методи обліку витрат», що є недопустимим. Доцільно звернутися до досліджень Т. Сльозько, де зазначено, що «методи обліку витрат пов'язані виключно із фіксацією та реєстрацією даних про витрати, а методи управління витратами – із цілеспрямованою дією тих чи інших осіб на об'єкти (живі чи неживі) з метою отримання від цих об'єктів тих параметрів, який хоче бачити той, хто діє» [14].

Аналіз витрат дає можливість оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, виявити резерви зни-

ження витрат на виробництво, зібрати інформацію для підготовки планів і прийняття раціональних управлінських рішень щодо витрат.

Функція контролю в системі управління витратами забезпечує зворотний зв'язок, порівняння запланованих і фактичних витрат. Ефективність контролю обумовлюється коригувальними управлінськими діями, спрямованими на приведення фактичних витрат у відповідність із запланованими або на уточнення планів, якщо вони не можуть бути виконані внаслідок об'єктивної зміни виробничих умов.

Практичну реалізацію питань управління витратами доцільно здійснювати з використанням контролінгу, що має забезпечувати методичну і інструментальну базу для підтримки функцій управління витратами акціонерних товариств. Основні складові концепції контролінгу такі:

- орієнтація на ефективну і результативну роботу підприємства не тільки в теперішній час, але і на довгостроковий період. Це виражається в забезпеченні рентабельності підприємства, контролі витрат і розробці заходів щодо їх зниження, орієнтації на клієнтів та отриманні доходів, зв'язку системи морального і матеріального стимулювання працівників з конкретним вкладом кожного в досягнення цілей підприємства, взаємозв'язку цілей підприємства і цілей працівників, зростанні активів підприємства, безперервній оцінці клієнтів за критеріями доходності;

- формування організаційної структури підприємства із врахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;

- створення інформаційної системи, орієнтованої на задачі цільового управління витратами. При цьому визначається коло повноважень і обов'язки керівників різних ланок управління, здійснюється розробка і узгодження цілей і задач управління в рамках визначених повноважень і обов'язків, складаються плани досягнення поставлених цілей, здійснюється контроль і оцінка роботи, коригування при необхідності цілей і планів;

- розбивка задач контролінгу на етапи: планування, контроль виконання, коригування рішень. Спочатку розробляються методика планування, координація і деталізація планів (бюджетів) за рівнями управління (центрами відповідальності), зведення планів в єдиний план по підприємству. На етапі контролю виконання здійснюється порівняння планових і фактичних величин, аналізу відхилень і розробка необхідних заходів щодо усунення відхилень.

Застосування контролінгу як концепції управління витратами на практиці може передбачати такі основні механізми та інструменти:

- здійснення класифікації витрат та управління ними;
- калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг;
- створення центрів відповідальності;
- складання бюджетів та здійснення контролю за їх виконанням;
- здійснення стратегічного фінансового планування.

Існують різні підходи до формування центрів відповідальності. Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід ство-

рення та діяльності таких центрів, можна запропонувати такі основні положення щодо їх формування:

1. У центрі відповідальності обов'язково визначається особа, яка несе відповідальність за діяльність центра, і тільки ту діяльність, яка ведеться центром. Можливе створення таких центрів відповідальності: центри витрат, центри інвестицій, центри прибутків.

2. Для основних видів витрат визначається центр відповідальності, де ці витрати є прямими, тобто на центри відповідальності доцільно відносити тільки прямі витрати. Зазначимо, що прямі витрати – це витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом.

3. Для кожного центра відповідальності визначаються показники його діяльності, менеджери беруть участь у визначенні показників, які знаходяться під їхнім контролем. При виборі показників не слід ускладнювати системи обліку.

4. Для кожного центру відповідальності проводиться розробка та затвердження бюджету.

5. Для кожного центру відповідальності встановлюються терміни звітності.

6. Для кожного центру відповідальності встановлюються трансфертні ціни на його продукцію.

7. Регулярно визначаються відхилення від бюджету та аналізуються їхні причини.

8. Здійснюється стимулювання діяльності центрів відповідальності.

Висновки

Проведені дослідження дали можливість зробити такі висновки.

Метою управління витратами в акціонерних товариствах є їхня мінімізація і на основі цього досягнення високого економічного результату їх діяльності. Управління витратами в акціонерних товариствах має свої особливості, що полягає в їхньому динамізмі, в відсутності абсолютно точних методів виміру, оцінки і обліку витрат, їх різноманітності, складності і суперечливості впливу витрат на економічний результат. Управління витратами на підприємствах загалом і акціонерних товариствах зокрема покликано вирішувати комплекс завдань, серед яких можна виділити пошук резервів зниження витрат на управління акціонерними товариствами, трансакційних витрат, а також на всіх стадіях життєвого циклу виробу; вибір системи управління витратами, що відповідає умовам роботи підприємства; визначення способу калькулювання витрат, виявлення ролі управління витратами як фактора підвищення економічних результатів діяльності; визначення витрат по основних функціях управління тощо. Управління витратами в акціонерних товариствах повинно торкатись виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку рішень, подальшу їх реалізацію, а також здійснення контролю за їх виконанням.

Основні принципи управління витратами, які напрацьовані практикою, дотримання яких створює базу економічної

конкурентоспроможності акціонерного товариства, завоювання ним передових позицій на ринку, можна звести до наступного: системний підхід до управління витратами; єдність методів, які використовуються різних рівнях управління витратами; здійснення управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу; органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг); недопущення зайвих витрат; широке впровадження ефективних методів зниження витрат; удосконалювання інформаційного забезпечення про рівень витрат; підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства в зниженні витрат. Практичну реалізацію питань управління витратами доцільно здійснювати з використанням контролінгу.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямі визначення трансакційних витрат, а також розмежування понять «управління витратами» та «управлінський облік».

Список використаних джерел

1. Орлов О. Всі традиційні методи розподілу накладних витрат не тільки даремні, а й шкідливі / О.Орлов // Економіст України. – 2007. – №1. – С. 56–61.
2. Шумило Ю.О. Роль управлінського обліку в системі управління витратами / Ю.О. Шумило // Формування ринкових відносин в Україні: 36. наук. праць. – К., 2007. – Вип. 10 (77). – С. 39–43–134.
3. Чумаченко М.Г. Управлінський облік потребує підтримки в Україні / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2001. – №9. – С. 33–38.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [монографія]. – Наука і освіта, 2000. – 450 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
6. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.
7. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 2: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 360 с.
8. Соколовська А.М. Концепція податкових витрат та шляхи її застосування в Україні / А.М. Соколовська, Я.В. Петраков // Фінанси України. – 2013. – №11. – С. 23–44.
9. Малахова Н. Запровадження direct-costing у практику управління підприємствами: політекономічний аналіз прикладних теорій / Н. Малахова // Економіка України. – 2011. – №11. – С. 14–19.
10. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 №318 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/
11. Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 №415 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06/
12. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua / laws / show / 3480-15

13. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // zakon2.gra-da.gov.ua/laws/show/514-17

14. Сльозько Т. Методи обліку витрат чи методи управління витратами: проблеми дефініцій / Т. Сльозько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – №4. – С. 16–21.

М.В. КАРМАНОВ,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Социально-экономической статистики МЭСИ,
С.И. КУЗИН,
к.э.н., доцент, профессор кафедры Статистики РЭУ имени Г.В. Плеханова

Особенности статистической оценки голода

Современное общество пока не способно избавиться от проблемы голода. Для снижения ее остроты объективно необходима оперативная и адекватная статистическая характеристика распространенности голода. В этой связи большой научный и практический интерес представляет совершенствование оценки голода как негативного социально-экономического явления.

Ключевые слова: голод, факторы голода, голод и общество, оценка масштабов голода, последствия голода, показатели распространенности голода в обществе.

Сучасне суспільство поки не здатне позбутися проблеми голоду. Для зниження її гостроти об'єктивно необхідна оперативна і адекватна статистична характеристика поширеності голоду. У цьому зв'язку великий науковий і практичний інтерес представляє вдосконалення оцінки голоду як негативного соціально-економічного явища.

Ключові слова: голод, фактори голоду, голод і суспільство, оцінка масштабів голоду, наслідки голоду, показники поширеності голоду в суспільстві.

Modern society is not able to get rid of the problem of hunger. To reduce its severity objectively necessary prompt and adequate statistical characteristic prevalence of hunger. In this context of great scientific and practical interest in improving the assessment of hunger as the negative socio-economic phenomenon.

Keywords: Hunger, hunger factors, hunger and society, assessment of hunger, the effects of hunger, the prevalence of hunger in the community.

Постановка проблемы. Несмотря на то что проблема голода носит глобальный характер, до сих пор не сформирована общепринятая система показателей, позволяющая оценивать масштабы, а также структуру и результаты подобного общественного явления. Решение данной задачи связано с необходимостью разработки международных и национальных проектов и программ, ориентированных на локализацию голода.

Цель статьи. Теоретически обосновать подходы к количественной оценке голода на основе системы показателей,

предоставляющей возможность характеризовать не только масштабы, но и последствия голода.

Изложение основного материала. В начале двадцать первого века, несмотря на многочисленные передовые и инновационные достижения человечества в самых различных сферах деятельности, с прискорбием приходится констатировать, что до сих пор голод продолжает оставаться одной из проблем планетарного масштаба, уносящей жизни огромного количества людей.

Вполне естественно, что в условиях неравномерности социально-экономического развития сложно добиться, чтобы уровень потребления населением продуктов питания в разных государствах мира носил сопоставимый характер. К этой цели, возможно, потребуется идти еще не одно десятилетие. Однако вопрос о необходимости ликвидации голода как понятия, на наш взгляд, должен быть поставлен в повестку самой ближайшей перспективы.

Чтобы понять, насколько опасен голод как общественное явление, разработать эффективные международные и национальные программы по борьбе с ним, безусловно, требуется четко представлять фактически сложившуюся обстановку. Однако на этом пути стоят как минимум две проблемы.

Первая из них предопределяется тем, что в настоящее время статистическая оценка масштабов голода носит не только приблизительный, но в ряде случаев и противоречивый характер. Приблизительность вытекает из понимания того обстоятельства, что, например, на уровне планеты в целом крайне сложно точно и тем более оперативно ответить на вопрос о том, а сколько именно людей голодают в строго определенный момент времени. Противоречивость вызвана тем, что данные о распространении голода на Земле, предоставляемые различными организациями и экспертами, в полной мере никогда не совпадают между собой.

Вторая проблема вытекает из понимания того обстоятельства, что в статистической практике еще сформирована более или менее универсальная система показателей, которая бы позволяла получать всестороннее представление не только о масштабах, но и о географии, структурных особенностях и разнообразных последствиях голода. По этой причине встречающиеся аналитические материалы,

посвященные тем или иным аспектам голода, носят ограниченный характер и не предоставляют возможность охватить все грани столь негативного общественного явления.

Обращая внимание на первую из названных проблем, можно привести следующие несовпадающие оценки масштабов распространенности голода на нашей планете:

- по сведениям Организации Объединенных Наций в настоящее время примерно 1,2 млрд. чел. в мире испытывают нехватку продовольствия, и масштабы этой трагедии постоянно расширяются [3];

- советник Института современного развития Н. Масленников отмечает, что в 2005 году голодающих в мире было 850 млн. чел., в 2010 году уже 925 млн. чел., а на начало 2013 года больше миллиарда человек [5];

- частный эксперт В. Пульман полагает, что армия голодных людей на Земле существенно превышает 1 млрд. чел. [2];

- по материалам Организации помощи голодающим, в 2011 году страдающих от голода в мире насчитывалось около 925 млн. чел. [6];

- по данным ФАО (Продовольственной и сельскохозяйственной организации), численность жителей нашей планеты, испытывающих голод, составляет сейчас чуть менее 900 млн. чел. и имеет тенденцию к некоторому снижению [4].

Обобщение приведенных выше количественных характеристик позволяет подметить две особенности. Прежде всего оценки, предлагаемые вниманию общественности, различаются, и иногда весьма существенно. Ведь такие «полюса», как чуть менее 900 млн. и существенно более 1 млрд. человек, выглядят кощунственно, когда речь идет о судьбах людей, находящихся на грани жизни и смерти из-за нехватки продуктов питания. Недопустимость столь серьезного разброса рассматриваемых значений распространенности голода становится еще более очевидной, если говорить о разработке конкретных мероприятий по ликвидации данного общественного явления. Разночтения как минимум в триста и более миллионов человек не позволяют выдвинуть и обосновать не то что единообразные, но и правильные подходы к решению проблемы голода. Незнание его истинных масштабов заведомо ставит под сомнение любые усилия, направленные на минимизацию возможных социально-экономических потерь. С другой стороны, сюда добавляются и

разночтения в понимании динамики абсолютного масштаба голода на планете. Прямо противоположные трактовки изменения ситуации (от расширения до некоторого снижения совокупности голодающих) также вынуждают говорить о непонимании сложившихся реалий. С позиций управления и координации борьбы с голодом одновременно приходится слышать и об улучшении, и об ухудшении положения дел. Чего явно не может быть в действительности.

Сюда же следует добавить тот факт, что отсутствует оперативная информация об объекте исследования. К. Кафье-ро (старший статистик ФАО) откровенно заявил, что принятая система оценки голода хоть и имеет огромное практическое значение, но позволяет получать информацию с серьезными задержками. При существующей системе от момента сбора данных до их проверки, обработки и принятия управленческих решений проходит два-три года [3]. К тому же подобные опросы даже в развитых (не говоря уже о развивающихся) государствах проводятся не ежегодно, а примерно один раз в пять лет. В результате специалистам приходится оперировать устаревшими сведениями, которые не позволяют отслеживать реальную ситуацию. При этом острота проблемы резко возрастает в годы кризисов, когда быстро растут цены на продовольствие и армия голодающих увеличивает свои размеры очень быстро.

В настоящее время для количественной характеристики масштабов голода чаще всего привлекаются два индикатора. Первый из них является абсолютным показателем и отражает размеры совокупности лиц, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, связанной с нехваткой продуктов питания (рис. 1) [4].

В силу своего абсолютного характера данный индикатор не может быть использован в сравнительном анализе (особенно на уровне отдельных государств) и чаще всего привлекается для характеристики динамики рассматриваемого общественного явления. Например, численность хронически голодающих на нашей планете в 2011–2013 годах по сравнению с 1990–1992 годами сократилась на 173 млн. чел. (или на 17%), а по сравнению с началом века (2000–2002 годы) соответственно на 115 млн. чел., или на 12%.

Второй показатель является относительным мерилем распространенности голода и служит для характеристики

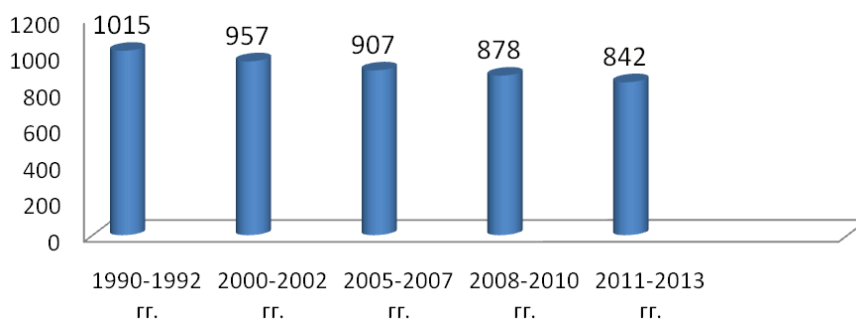


Рисунок 1. Численность хронически голодающих в мире, млн. человек (по данным ФАО)

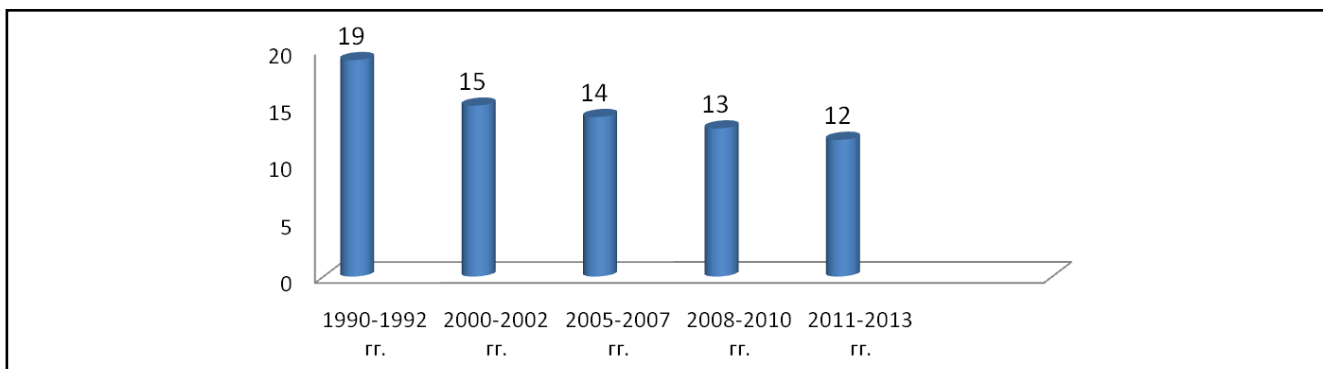


Рисунок 2. Удельный вес хронически голодающих в общей численности населения в мире, % (по данным ФАО)

удельного веса голодающих в общей численности населения (рис. 2) [4].

Относительный показатель масштабов голода свидетельствует о том, что в 2011–2013 годах удельный вес голодающих в населении на нашей планете сократился по сравнению с 1990–1992 годами на 7 процентных пунктов, а по сравнению с началом века (2000–2002 годы) соответственно на 3 процентных пункта.

В совокупности оба рассмотренных выше индикатора дают лишь самое первичное, общее и поверхностное представление о масштабах распространенности голода в обществе.

Занимаясь количественной оценкой голода как достаточно широко распространенного явления невозможно не обратиться к рассмотрению факторов, порождающих нехватку продуктов питания для всех членов общества. Среди них чаще всего выделяются:

- природно-климатические катаклизмы (засуха, наводнения, цунами, промерзание почвы, землетрясения, нашествия саранчи и других насекомых и т.п.);
- экологические катастрофы (загрязнение источников воды, почвы, воздуха и т.п.);
- демографическая ситуация (быстрый рост численности населения, опережающий производство продуктов питания и т.п.) [1];
- военные конфликты (захват продовольствия, разрушение производства продуктов питания, мощные потоки беженцев и т.п.);
- социально-экономическая конъюнктура (низкий уровень жизни, нехватка средств на приобретение продуктов питания, несовершенный механизм распределения продуктов питания, использование продовольственных культур в технических целях, рост цен на продовольствие и т.п.);
- политическая ситуация (нестабильность, потрясения, блокада, эмбарго на поставку продовольствия и т.п.) и др.

Рассматривая роль каждого из приведенных выше факторов в жизни современного общества, следует отметить, что с содержательной точки зрения все они могут быть условно разделены на две группы: объективные и субъективные. Объективные факторы отличаются тем, что в большей своей степени они не зависят от человека. Так наводнения, периоды засухи и похолодания и т.п. возникают на нашей планете

периодически и формируют условия для заметного сокращения производства продовольствия, роста цен на него и иных последствий, приводящих к возникновению голода. Субъективные факторы в значительной мере вызваны осознанной и неосознанной деятельностью самого человека.

По указанным выше причинам совокупность голодающих также носит несопоставимый характер, а поэтому наряду с установлением численности лиц, испытывающих голод, обязательно необходимо отдельно вести учет причин возникновения данного явления. При этом крайне важно понимать, что попытки измерения распространения голода будут носить противоречивый характер, если не прийти к единому толкованию объекта исследования. Со статистической точки зрения под голодом можно подразумевать различную степень нехватки продуктов питания, начиная с самых минимальных отклонений от принятых нормативов, и, заканчивая полным отсутствием еды. Однако даже установление общепринятых норм потребления, определяющих статистическую границу голода (после которой человек попадает в категорию голодающих) не снимает всех вопросов. Прежде всего, в разных странах мира имеются несопадающие уровни доходов населения и неодинаковые цены на продукты питания. Эти обстоятельства приводят к тому, что для удовлетворения одних и тех же пищевых потребностей (по калориям) необходимы различные трудовые и денежные затраты. Одновременно сам уровень минимально необходимого потребления воспринимается населением совершенно по-иному. В некоторых государствах в соответствие со сложившимися традициями и взглядами местные жители полагают, что горсть риса или кусок хлеба вполне достаточный для них рацион, который означает приемлемый уровень благополучия. В других же государствах минимальные требования будут намного выше, а поэтому при проведении опросов, касающихся голода, можно получить совершенно несопоставимые оценки со стороны респондентов. Также следует отметить, что в процессе прикладных исследований голода опрос вряд ли может считаться идеальным методом получения информации. Это объясняется тем, что при опросах не все люди стремятся афишировать свое бедственное положение, а поэтому особенно в развитых странах земного шара легко можно натолкнуться на случаи утаивания истинного положения дел с личным потреблением.

Говоря о второй проблеме, необходимо остановиться на том, что для всесторонней характеристики голода как явления общественной жизни требуется специальная система показателей, позволяющая всесторонне отображать ситуацию, сложившуюся с потреблением продуктов питания. К сожалению, в настоящее время такой системы нет, а поэтому невозможно судить о многих практически важных и актуальных аспектах голода, среди которых, безусловно, находятся:

- дифференциация голодающих по степени недоедания, полу, возрасту, месту жительства, образованию, занятости и другим признакам;
- последствия голода в разрезе безвозвратных (смертность) и частичных (здоровье, производительность труда, качество репродукции и т.п.) потерь;
- влияние голода на политическую стабильность, социальную напряженность, военные конфликты и др.

Следовательно, разработка системы показателей масштабов распространенности и последствий голода в обществе является одной из приоритетных задач прикладного анализа рассматриваемого явления, без решения которой наряду с должным информационным обеспечением невозможно добиться реализации любых программ, направленных на искоренение недоедания в любых формах его проявления.

С теоретической точки зрения комплексная оценка голода как общественного явления может быть выстроена по нескольким направлениям, среди которых, по нашему мнению, обязательно должны присутствовать:

- 1) показатели масштабов распространения голода;
- 2) показатели структуры голодающих;
- 3) показатели потерь от голода.

Последовательность расположения разделов, предложенной выше системы показателей предопределяется следующими моментами. Индикаторы первого раздела нацелены на использование уже известных на практике характеристик, которые призваны отобразить абсолютные и относительные масштабы распространения голода в обществе. Индикаторы второго раздела ориентированы на то, чтобы всесторонне раскрыть совокупность голодающих по самым разнообразным признакам, включая причины голода, разнообразные демографические и социально-экономические параметры. Без них сложно разобраться, где именно сосредоточена основная масса людей, испытывающих голод, в чем заключаются их особенности в разрезе пола, возраста, социальной принадлежности и т.д. и т.п. И, наконец, индикаторы третьего раздела призваны подвести итоги с точки зрения тех результатов, которые обеспечивает голод. Здесь крайне важно выделить прямые и косвенные потери, возникающие вслед-

ствие голода и касающиеся заболеваемости и смертности населения (особенно детей), затраты на преодоление последствий голода, а также оценить политические, социальные, межэтнические, религиозные и прочие противоречия и столкновения, проявляющиеся на почве голода.

Выводы

Таким образом, голод, являющийся крайне негативным явлением, сдерживающим развитие общества, требует самого пристального внимания со стороны, как международных организаций, так и национальных правительств, которые должны владеть достоверной информацией, чтобы принимать грамотные управленческие решения, направленные если и не на полное устранение, то хотя бы на минимизацию потенциально возможных потерь.

1. Сложившаяся в настоящее время система учета лиц, испытывающих голод, позволяет получать лишь общее, приблизительное представление о масштабах распространения на планете столь негативного общественного явления, а поэтому заметно снижает эффективность борьбы с ним.

2. В специально проводимых исследованиях чаще всего применяются лишь абсолютный (численность голодающих) и относительный (удельный вес голодающих в общей численности населения) индикаторы, которые не позволяют получать комплексного представления о голоде, включая самые разнообразные формы его проявления.

3. Для всесторонней оценки многочисленных аспектов голода целесообразно использовать систему показателей, которая бы предоставляла возможность оценивать не только абсолютные и относительные размеры совокупности голодающих, но также структуру голодающих и прямые и косвенные потери, вызванные голодом.

4. Разработка и постоянное совершенствование именно системы показателей сформирует теоретическую базу для адекватной оценки сложившейся обстановки и минимизации потерь общества, вследствие голода.

Список использованных источников

1. Карманов М.В., Смелов П.А. Демографическая экспансия как способ передела современного мира // Инновации и инвестиции, №4, 2011.
2. Пульман В.Ф. Голод. Электронный ресурс: <http://lit.lib.ru/p/paulxman>
3. Электронный ресурс: <http://pravda.ru/21-03-2013>
4. Электронный ресурс: <http://fao.org/hunger/en/>
5. Электронный ресурс: <http://rg.ru/2013/03/19>
6. Электронный ресурс: <http://epochtimes.ru>

Стратегічне управління персоналом підприємства

У статті розглянуто систему управління персоналом у взаємозв'язку зі стратегією розвитку підприємства в цілому. Підвищення ефективності діяльності підприємства є основою стратегічного потенціалу, який впливає на його конкурентоспроможність, визначає напрями подальшого розвитку.

Ключові слова: персонал, система управління, стратегія, цілі організації, модель управління, потенціал.

В статье рассмотрена система управления персоналом во взаимосвязи со стратегией развития предприятия и стратегией управления персоналом предприятия. Повышение эффективности деятельности предприятия является основой стратегического потенциала, который влияет на его конкурентоспособность, определяет направления последующего развития.

Ключевые слова: персонал, система управления, стратегия, цели организации, модель управления, потенциал.

In the article control system by a personnel is considered in intercommunication with strategy of development of enterprise and strategy of management of enterprise a personnel. An increase of efficiency of activity of enterprise is basis of strategic potential, which influences on his competitiveness, determines directions of subsequent development.

Keywords: staff management system, strategy, organizational goals, model management capabilities.

Стратегічне управління персоналом стає найважливішою передумовою формування успішного менеджменту в умовах існуючих вимог забезпечення розвитку підприємств. Стратегія управління персоналом відбиває довгострокові інтереси підприємств. Будь-яка стратегія має бути внутрішньо цілісною, сумісною із середовищем, збалансованою по ресурсах, реальною, у міру ризикованою та органічно сполучати довгострокові і короткострокові цілі підприємства.

Постановка проблеми. Нові підходи до стратегічного управління персоналом значно розширюють завдання управління персоналом підприємства, особливо в стратегічній перспективі. В зв'язку з цим стратегічне управління персоналом підприємства може бути представлено як управління його кадровим потенціалом. Ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання визначається адекватною стратегією ефективного використання та розвитку персоналу, яка є одним з найважливіших інструментів реалізації основних функцій системного управління.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам стратегічного управління людськими ресурсами та його практичному здійсненню присвячено багато досліджень. Стратегічне управління персоналом розглядали такі науковці та практики, як Л.В. Батченко, Є.А. Бельтюков, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.М. Гончаров, Т.С. Максимова, О.Ф. Новікова, Г.В. Осовська, І.Л. Петрова, М.Д. Прокопенко, Г.Д. Тарасенко, О.М. Уманський тощо. Проте й досі не втрачають своєї актуальності питання щодо розроблення принципів, напрямів та методів управління персоналом, формування кадрового потенціалу, застосування нових методів і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу, розроблення та реалізації стратегії управління персоналом.

Метою статті є розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основними характеристиками стратегічного управління персоналом є:

- довгостроковий характер, що пояснюється його спрямованістю на розроблення і зміну психологічних установок, мотивації, структури персоналу, всієї системи управління персоналом або її окремих елементів;
- цілі стратегічного управління персоналом мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства; вони мають бути спрямовані на досягнення цілей економічного розвитку підприємства, а не суперечити їм;
- стратегічне управління персоналом повинне враховувати дію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що може викликати необхідність корегування загальної стратегії розвитку підприємства, а відповідно і змін структури та чисельності персоналу, його навичок і кваліфікації, стилю і методів управління персоналом.

Поняття стратегічного управління персоналом підприємства ґрунтується на концептуальних засадах стратегічного управління підприємством в цілому. Основні цілі й шляхи реалізації стратегічного управління персоналом наведено на рис. 1.

Стратегічні цілі з управління персоналом мають бути узгоджені не лише з місією підприємства, його загальними та функціональними стратегічними цілями, але й відповідати конкурентній позиції підприємства, оскільки саме персонал є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Процес стратегічного управління персоналом підприємства складається з трьох основних етапів:

- стратегічне планування персоналом;



Рисунок 1. Цілі та шляхи реалізації стратегії управління персоналом

- стратегічна організація персоналу;
- стратегічний контроль персоналу.

Стратегічне планування персоналом підприємства є одним з найважливіших етапів стратегічного управління персоналом, оскільки саме на цьому етапі встановлюються цільові орієнтири в сфері управління персоналом на довгостроковий період, вибирається кадрова стратегія підприємства, організаційне забезпечення досягнення встановлених стратегічних цілей з управління персоналом [3, с. 28].

Стратегічний підхід до управління персоналом передбачає, перш за все, якісні зміни у сфері роботи з персоналом. Вони полягають у тому, що в рамках традиційних напрямів кадрової роботи все більшого значення набувають стратегічні аспекти. Об'єднуючись зі стратегічними технологіями, планування потреби в персоналі, відбір, оцінка, навчання, виступають як складові стратегії управління персоналом, набувають нову якість і єдину цільову спрямованість на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства [1, с. 169]. Відмінності традиційного управління персоналом підприємства проявляються в усіх елементах системи управління персоналом підприємства – від залучення персоналу до функцій кадрових служб підприємства.

Зарубіжний досвід теорії і практики менеджменту свідчить, що перехід від поточного внутрішньофірмового планування до довгострокового, а потім і до стратегічного зумовлений прискоренням темпів науково-технічного і соціально-економічного розвитку, посиленням елементів невизначеності і непередбачуваності в зовнішніх відносинах. Необхідність зміни загальної парадигми управління персоналом дає можливість зробити висновок про те, що вирішення найважливіших завдань кадрової політики (відбір, підготовка працівників, оплата праці) в сучасних умовах неможливе в рамках традиційних уявлень. Концепція стратегічного менеджменту персоналу передбачає управління колективом підприємства, яке спирається на людський потенціал як основу розвитку підприємства.

Стратегічне управління персоналом підприємства формується з урахуванням стратегічних цілей розвитку, особливої дії чинників зовнішнього середовища і тенденцій розвитку ринку праці, можливостей ресурсного забезпечення кадрових заходів. Цілі стратегічного управління персоналом, своєю чергою, впливають на реалізацію заходів кадрової політики підприємства [1, с. 169–170]. Стратегія розвитку персоналу тісно взаємозв'язана зі стратегією управління персоналом та стратегією управління організацією. При цьому дві перші стратегії ґрунтуються на третій – стратегії управління організацією. Запровадження нових напрямів діяльності, зміна курсу організації, виходячи з її внутрішніх ресурсів вимагає в стратегії розвитку персоналу головні акценти змістити на опанування працівниками нових знань, умінь і навичок. Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації набувають особливого значення для реалізації стратегії зміни курсу [5, с. 21–23].

Стратегічне управління персоналом дає змогу формувати необхідний кадровий персонал, орієнтує виробничу діяльність чи надання послуг відповідно до попиту споживача, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни в організації, які відповідають вимогам оточення і дають змогу досягти певних конкурентних переваг. Кожному варіанту стратегії управління організацією відповідає адекватний варіант стратегії розвитку персоналу [5, с. 78]. Стратегія управління персоналом підприємства як функціональна стратегія має формуватися з урахуванням стратегічних цілей розвитку підприємства. При цьому формування стратегічних цілей управління персоналом визначається організаційним оточенням, особливостями дії чинників зовнішнього середовища і тенденціями розвитку ринку праці, можливостями ресурсного забезпечення кадрових заходів. Цілі стратегії управління персоналом, своєю чергою, впливають на реалізацію заходів кадрової політики підприємства.

До передумов підвищення ефективності використання персоналу, для підвищення продуктивності праці і фінансо-



Рисунок 2. Система основних елементів, що формують рівень стратегічного управління персоналом підприємства [4, с. 15]

вого стану в цілому необхідно відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого потенціалу персоналу за допомогою покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці [5, с. 147].

Дослідження ролі і місця стратегії управління персоналом у системі управління персоналом підприємства дали можливість визначити стратегічні напрями управління персоналом підприємства, до яких можна віднести такі напрями, які визначають завдання кадрової політики підприємства з урахуванням стратегічних цілей його розвитку:

- формування і ефективне використання кадрового потенціалу підприємства;
- маркетинг персоналу, що включає аналіз ринку праці, формування системи найму і використання персоналу, дослідження суб'єктів цього ринку, визначення вимог до персоналу;
- формування форм і методів підбору, оцінки й атестації персоналу;
- розробка концепції розвитку персоналу підприємства, яка включає нові форми і методи навчання персоналу, планування ділової кар'єри, формування кадрового резерву з метою випереджувального проведення цих заходів відносно до термінів появи потреби в них;
- формування напрямів соціального розвитку підприємства;
- вдосконалення інформаційного забезпечення всієї компанії досягнутого рівня стратегічного управління персоналом підприємства.

Формування стратегії управління персоналом підприємства базується на оцінці досягнутого стратегічного рівня управління підприємства. На основі аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства визначаються кри-

терії бажаного стану підприємства, який знаходить своє вираження в системі стратегічних цілей управління персоналом підприємства і формуванні на їх основі стратегічних напрямів управління персоналом підприємства

Основні елементи, що формують рівень стратегічного управління персоналом підприємства наведено на рис. 2.

У процесі такої ідентифікації має бути одержано чітке уявлення про такі параметри, що характеризують можливості й обмеження розвитку кадрового потенціалу підприємства [5, с. 134].

Висновки

Підводячи підсумок, слід зазначити, що стратегічне управління персоналом є програмним способом мислення і управління, що забезпечує узгодження цілей, можливостей підприємства й інтересів працівників підприємства. Він передбачає не тільки визначення генерального курсу діяльності підприємства, але і підвищення мотивації, зацікавленості всіх працівників у його реалізації.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на вивчення методів та засобів стратегічного управління персоналом, стимулювання зацікавленості працівників у підвищенні власного професійного та кваліфікаційного рівня, втіленні нових ініціатив. Це вимагає від менеджерів реінжинірингу бізнес-процесів, вміння розвивати персонал, і мотивувати, забезпечувати досягнення запланованих показників. Розвиток підприємства може бути забезпечений лише на основі стратегічного управління. Розроблення і впровадження стратегії управління повинна базуватися на ефективному використанні усіх ресурсів підприємства, їх оцінці і приведенні у стратегічну відповідність. Також у процесі здійснення комплексної оцінки було встановлено, що стратегічне управління персоналом є не тільки роботою програми розвитку персоналу підприємства, але і прийняттям рішень, які розраховані на перспективу. Це також комплекс процесів, явищ і характеристик, що відображають пріоритетність цілей і динаміки зростання, своєчасність дій, передбачення, аналіз наслідків управляючих дій та інновацій. От-

же, основний науковий результат дослідження полягає у чіткому окресленні взаємозв'язку стратегії розвитку підприємства і стратегії управління персоналом підприємства та розробленні теоретичних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління персоналом підприємства.

Список використаних джерел

1. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.

2. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства / В.Г. Щербак. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.

3. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки. – Донецьк: [Дон НУЕТ], 2010. – 238 с.

4. Горещкая В.В. Роль и место управления персоналом в компании / В.В. Горещкая // Управление человеческим потенциалом. – 2009. №2 (18).

5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.

УДК 346.5:351.862.6(045)

Т.Б. ШИРА,

к.е.н., доцент кафедри книгознавства і комерційної діяльності, Українська академія друкарства

Кадрова безпека: методичні засади гарантування

У статті, беручи до уваги сучасні тенденції розвитку світової економіки, обґрунтовано пріоритетність розроблення методичного забезпечення для гарантування кадрової безпеки як однієї з найбільш важливих складових економічної безпеки. Визначено пріоритетні напрями гарантування кадрової безпеки, які передбачають як ідентифікацію внутрішніх та зовнішніх загроз, удосконалення процесу управління персоналом та створення сприятливих умов для саморозвитку працівників, так і профілактику правопорушень з боку персоналу.

Ключові слова: кадрова безпека, персонал, загроза, потенціал.

В статье, учитывая современные тенденции развития мировой экономики, обоснована приоритетность разработки методического обеспечения для обеспечения кадровой безопасности как одной из наиболее важных составляющих экономической безопасности. Определены приоритетные направления обеспечения кадровой безопасности, предполагающие как идентификацию внутренних и внешних угроз, совершенствование системы управления персоналом и создание благоприятных условий для саморазвития работников, так и профилактику правонарушений со стороны персонала.

Ключевые слова: кадровая безопасность, персонал, угроза, потенциал.

This paper, taking into account current trends in the world economy, justified the priority development of methodical maintenance to ensure personnel safety as one of the most important components of economic security. The priority areas of personnel security guarantee, which involve both the identification of internal and external threats, improve HR processes and enabling environment for self-development workers and crime prevention on the part of staff.

Keywords: personnel safety, personnel, threat potential.

Постановка проблеми. В умовах формування в світових масштабах нової економіки – економіки знань усе більш важливу роль починають відігравати не традиційні ресурси, а нелімітовані, тобто інформація і знання, що супроводжується необхідністю збільшення внеску людського та інтелектуального потенціалу. В економіках провідних країн світу, зокрема американській, уже сьогодні половина ВВП припадає на інформаційний сектор, а люди з досвідом та відповідними вміннями виконують роль рушійної сили у розвитку суспільства.

У відповідності до пріоритетів економіки знань – людський капітал персоналу компанії є одним із найважливіших її ресурсів. По-перше, злагоджена команда професіоналів може стати одною з серйозних конкурентних переваг компанії, по-друге, кадри – це і є власне компанія, але головне, людський капітал є джерелом знову створеної, додаткової вартості. Звідси ефективне використання нелімітованих ресурсів, яке можливе лише за умови створення сприятливого клімату, який передбачає забезпечення безпеки, уможливує розвиток кожного конкретного суб'єкта господарювання, а в сукупності й національної економіки. Гарантування економічної безпеки, а в її складі – кадрової безпеки, за умови розроблення відповідного методичного забезпечення, покликано захистити всіх працівників від дії зовнішніх та внутрішніх загроз, а для підприємства – уможливити зростання ефективності використання людського капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у формування теоретичної бази створення системи економічної безпеки на мікрорівні зробили такі науковці, як О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Білько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Ермошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак–Таранушенко, С. Покро-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

пивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. У працях зазначених науковців достатньо глибоко досліджено процес управління економічною безпекою, розроблено загальні підходи до аналізу та оцінки рівня безпеки в цілому та у розрізі окремих функціональних складових. Поруч із цим недостатньо уваги приділено проблемі гарантування кадрової безпеки, яка в сучасних умовах стає пріоритетною для вітчизняних підприємств.

Метою статті є розкриття сутності та характеристика ключових параметрів кадрової безпеки як складової економічної безпеки підприємства, а також формування методичних засад її забезпечення із врахуванням умов ведення бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції дуже важливого значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності. Економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [5].

Забезпечення необхідного для існування та розвитку рівня безпеки вимагає створення системи економічної безпеки в умовах кожного окремого підприємства, що передбачає формування структури функціональних складових адаптованої до специфіки господарської діяльності. Так, для промислових підприємств основними є наукова, технічна, кадрова та інноваційна складові; для сільського господарства – екологічна, кадрова та інноваційна; для невиробничої сфери – інформаційна та кадрова [5]. Таким чином, незалежно від виду діяльності в структурі системи економічної безпеки підприємства має бути виділена кадрова безпека як підсистема, яка покликана гарантувати стабільне та максимально ефективно функціонування підприємства і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Проведене дослідження дозволило виявити, що існують різні підходи щодо визначення сутності та розуміння змісту кадрової безпеки. Так, О. Кіріченко дотримується думки, що кадрова безпека передбачає здійснення правового та інформаційного забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом [1]. Г. Козаченко, В. Пономарьов та О. Ляшенко трактують цю складову економічної безпеки як процес запобігання негативним діям за рахунок усунення ризиків та загроз, пов'язаних з інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами в цілому [2]. Н. Швець визначає кадрову безпеку як беззбитковість трудових відносин підприємства, метою якої є досягнення максимальної стабільності функ-

ціонування фірми, а також створення основи і перспективи зростання з метою виконання її основних завдань [4].

Узагальнюючи подані вище погляди, можна стверджувати, що кадрова складова економічної безпеки повинна здійснюватися одночасно за кількома напрямками:

- перший – визначення та ідентифікація зовнішніх та внутрішніх загроз для кадрової безпеки підприємства;

- другий – посилення роботи з працівниками підприємства з метою підвищення ефективної діяльності всіх категорій персоналу;

- третій – збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства;

- четвертий – унеможливлення виникнення загроз для економічної безпеки підприємства джерлом яких є сам персонал.

Розглянемо послідовно всі зазначені напрямки. Так, перший напрям передбачає визначення, ідентифікацію та оцінку загроз для кадрової безпеки підприємства, які, своєю чергою, поділяються на зовнішні та внутрішні [6]. Зовнішні негативні впливи – це дії, явища або процеси, які не залежать від волі та свідомості співробітників підприємства і завдають збитків. До переліку таких загроз можна віднести: зниження рівня реальних доходів населення; зростання безробіття, негативні демографічні тенденції, політичну нестабільність, соціальну напруженість, погіршення кримінальної ситуації та ін.

До внутрішніх негативних впливів відносять дії (навмисні або які стали наслідком необережності чи недбальства персоналу): внутрішні небезпеки, пов'язані зі слабкою організацією системи управління персоналом, відсутністю корпоративної політики, низькою якістю перевірок при наймі на роботу, неефективною системою мотивації, невідповідністю кваліфікації робітників, відтоком кваліфікаційних співробітників, слабкою організацією системи навчання, орієнтацією працівників на рішення внутрішніх тактичних завдань підрозділу, а не на стратегічні завдання підприємства в цілому, помилками у плануванні ресурсів підприємства тощо. Окрім цього, доцільно зазначити, що, на думку російського науковця І. Чумаріна, співвідношення зовнішніх і внутрішніх загроз для підприємства співвідноситься як 20 до 80. Тобто 4/5 всіх проблем народжується всередині компанії, в рядах своїх співробітників [3].

У контексті розгляду другого напрямку потрібно підкреслити, що серед основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи інших структурних підрозділів, їх небажання або нездатність приносити максимальну користь своєму підприємству, що зумовлено низьким рівнем управління персоналом. Вирішення цієї проблеми має здійснюватися виходячи зі сформованого переліку основних характеристик персоналу:

- на ринку праці складно знайти готового фахівця, його потрібно власними силами підготувати для потреб підприємства;

– працівники мають інтелект, їхня реакція на зовнішню дію – емоційно усвідомлена, таким чином, процес взаємодії між підприємством і робітником є двостороннім;

– працівники схильні до постійного вдосконалювання та саморозвитку, що є найбільш важливим та довготривалим джерелом підвищення ефективності діяльності підприємства;

– трудове життя людини продовжується в сучасному суспільстві 30–50 років, тобто відношення між працівником і підприємством можуть бути довготривалими;

– люди приходять до підприємства усвідомлено, з чітко визначеними цілями та чекають від нього допомоги або можливості реалізації цих цілей;

– при звільненні працівника підприємство втрачає не лише фахівця із набутим досвідом, а й фактично знижує свій людський потенціал, стикається із загрозою втрати конфіденційної інформації.

Виходячи з представлених характеристик кадрова політика з метою забезпечення необхідного рівня кадрової безпеки має передбачати:

– формування кадрового складу підприємства з відповідною профілю виробничої діяльності професійно-кваліфікаційною структурою;

– створення необхідних умов для всебічного і гармонійного розвитку людини, реалізації її професійних знань, здібностей та навичок у процесі виробничої діяльності;

– забезпечення неухильного підвищення продуктивності та якості праці за рахунок розвитку спеціальних здібностей і удосконалення професійної майстерності працівників на основі високої професійної підготовки та культури;

– регулярне та систематичне оновлення і розширення професійних знань, вмінь та навичок всіх категорій працівників, сприяння постійному професійно-кваліфікаційному росту кадрів тощо [7].

Відповідно до зазначеного процес планування та управління персоналом, спрямований на досягнення необхідного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, схильність до творчості, забезпечення соціальними благами.

Третій напрям, який передбачає вдосконалення персоналу, слід розглядати в двох аспектах:

– створення необхідних умов для подальшого розвитку персоналу;

– самовдосконалення персоналу, яке ґрунтується на високому рівні самомотивації до праці й самооцінці.

На нашу думку, постійне вдосконалення персоналу є основою забезпечення ефективності діяльності підприємства. Тільки за умов приділення значної уваги з боку керівництва до підвищення власної компетентності та розвитку навичок щодо підведення працівників до необхідності самовдосконалювання буде розвиватися і підприємство в цілому. Іншими словами, безперервний процес навчання є одним із най-

вагоміших інструментів підвищення внутрішньої ефективності підприємства.

Четвертий напрям ґрунтується на тих міркуваннях, що можна захистити своє підприємство від зовнішніх загроз конкурентів або інших незалежних умов, але в цей же час загроза може походити саме зсередини установи, від її працівників. Так, від економічних злочинів своїх співробітників сьогодні страждають більше 40% компаній, втрачаючи в результаті крадіжки до 7% свого доходу. Своєю чергою, керівництво компанії намагається зробити все можливе, щоб і надалі не давати їм таких можливостей. Рік від року у світі зростає все більше організацій, які вводять системи корпоративної служби безпеки, внутрішнього аудиту, заохочують доносительство і б'ються над зміцненням «корпоративної ідеології».

До основних методів (способів) профілактики правопорушень з боку персоналу із врахуванням реалій ведення бізнесу в нашій країні можна віднести:

– процес захисту підприємства від небезпеки починається на етапі підбору працівників на існуючі вакансії;

– використання сучасних технологій кадрового менеджменту, персональна робота з кадрами й управління поведінкою персоналу;

– сприйняти співробітників не лише як об'єкт управління, а й як джерел небезпек для організації;

– здійснення зовнішнього і внутрішнього аудиту діяльності керівних кадрів, раціональний перерозподіл їхніх функцій;

– періодичне відновлення повноважень (анулювання дозвіль, переділ функціональних обов'язків тощо);

– розподіл комерційних справ між виконавцями на конкурентній основі;

– розробка й дотримання сучасних методів охорони власності (майна) підприємства, зокрема коштів, інформаційних комунікацій;

– оптимізація системи фінансового обліку та звітності;

– обмежити доступ (допуск) співробітників до документів фінансової та бухгалтерської звітності;

– процес захисту існує безперервно у весь період функціонування підприємства, точно так як безперервно функціонує на ньому його персонал.

На практиці характерні неповторні особливості кожного підприємства, окремі положення безпеки бізнесу та профілактики правопорушень персоналу можуть і повинні бути деталізовані і адаптовані до конкретних форм діяльності й організаційної структури підприємства.

Окремо потрібно наголосити на тому факті, що важливою ланкою встановлення нормального рівня кадрової безпеки є оцінка ефективності заходів, яка здійснюється через зіставлення загальної величини витрат на запобіжні заходи і витрат, яких могло б зазнати підприємство.

Висновки

На даному етапі кадрова безпека знаходиться в активному розвитку, є об'єктом дослідження та інтересу не лише

науковців, а перш за все керівників, які прагнуть застосовувати прогресивні, ефективні, науково обґрунтовані методи управління. Від кадрової безпеки залежить те, наскільки впевнений може бути керівник підприємства в компетентності своїх співробітників, у тому, що підприємство не піддасться небезпеці з вини персоналу.

Проблема управління персоналом на вітчизняних підприємствах стає у наш час надто актуальною через те, що у світовій теорії та практиці персонал вважається найціннішим капіталом, а його роль в отриманні прибутку – найвагомішою. При цьому слід враховувати, що всі види ресурсів (технічні, організаційні, економічні, фінансові, технологічні) не можуть приводитися в дію без праці персоналу, що робить очевидним динамічний і активний його вплив на ефективність роботи підприємства. Водночас на більшості українських підприємств відзначається погіршення стану управління персоналом, про що свідчить значний рівень плинності кадрів, незадоволеність працівників політикою керівництва відносно оплати праці, соціальних аспектів управління тощо. Звідси подальшого дослідження потребує питання розроблення та реалізації ефективних програм у рамках гарантування кадрової безпеки, які б забезпечували підвищення ефективності використання людського потенціалу при одночасному задоволенні матеріальних та духовних потреб персоналу.

Список використаних джерел

1. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
3. Чумарин И.Г. Испытательный срок и адаптация с точки зрения кадровой безопасности» / И.Г. Чумарин // Кадры предприятия. – 2004. – №9. Режим доступа до статті: <http://www.poteri.net/publications/kadry-predpriyatiya-9-2004.html>
4. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал. – 2006. – №5. Режим доступа до статті: <http://www.personal.in.ua/article.php?id=291>
5. Штангрет А.М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення: моногр. / А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, М.М. Караїм. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.
6. Штангрет А.М. Стан та загрози кадрової безпеці на підприємствах поліграфії / А.М. Штангрет, В.І. Воробйов // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 252: В 6 т. Т. І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 229–238.
7. Щёкин Г.В. Социальная теория и кадровая политика: моногр. / Г.В. Щёкин. – К.: МАУП, 2000. – 576 с.

УДК 65.012.12

Х.В. ЖИДЕЦЬКА,
аспірантка, Українська академія друкарства

Побудова ієрархії факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств

Безпека кадрів є важливою складовою загальної економічної безпеки підприємства. У статті на основі системного аналізу факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств розроблено вихідну модель зв'язків між ними. За отриманою моделлю побудовано матрицю досяжності та виконано ітераційні процедури їх опрацювання. Побудована ієрархія факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств дає можливість визначити пріоритетність впливу цих факторів та встановити їх вагові значення.

Ключові слова: фактори, ієрархія, модель, кадри підприємств, безпека кадрів, лінгвістичні змінні.

Безопасность кадров является важной составляющей общей экономической безопасности предприятия. В статье на основе системного анализа факторов безопасности кадров непроизводственных предприятий разработана исходная модель связей между ними. По полученной модели построена матрица достижимости и выполнены итерационные процедуры их проработки. Построенная иерархия факторов безопасности кадров

непроизводственных предприятий дает возможность определить приоритетность влияния этих факторов и установить их весовые значения.

Ключевые слова: факторы, иерархия, модель, кадры предприятий, безопасность кадров, лингвистические переменные.

Safety training is an important component of the overall economic security. On the basis of a systematic analysis of factors security personnel unproductive enterprises developed the original model relationships between them. According to the obtained model is built and implemented distance matrix iterative procedures for their processing. Building a hierarchy of factors security personnel unproductive enterprises can determine the priority of these factors and determine their weight value.

Keywords: factors, hierarchy, model, shots of enterprises, safety of shots, linguistic variables.

Постановка проблеми. Безпека кадрів є важливим чинником економічної безпеки підприємств. Проведені дослід-

дження свідчать про високі рівні виробничого травматизму, професійної та загальної захворюваності працівників підприємств провідних галузей економіки України [1].

Серед працівників більшості підприємств України відмічаються високі рівні захворюваності з тимчасовою втратою працездатності, коли показник захворюваності у випадках на 100 працюючих перевищує 50,0, а у днях – 1000,0. Це, своєю чергою, зумовлює значні виплати роботодавців по листках непрацездатності (які перевищують сотні мільйонів гривень щорічно), а також безповоротні втрати робочого часу, що перевищують мільярди людино-днів протягом одного року. Через масштабну захворюваність з тимчасовою втратою працездатності та вихід хворих і потерпілих від нещасних випадків на виробництві на первинну інвалідність економіка країни втрачає кваліфікований трудовий потенціал, мільярди коштів держбюджету та фондів соціального страхування [2].

Для ефективного вирішення проблеми безпеки кадрів підприємств необхідно, перш за все, володіти інформацією щодо факторів, які безпосередньо визначають рівень такої безпеки, їх кількісних і якісних показників. Наявність даної інформації дозволяє приймати своєчасні та ефективні управ-

влінські рішення, спрямовані на значне зниження рівня виробничого травматизму та захворюваності, економічних втрат підприємств, збереження здоров'я та високої професійної працездатності працівників.

Тому питання щодо кадрової безпеки підприємств, факторів, які визначають рівень такої безпеки, побудови ієрархії факторів та встановлення числових величин їх значущості, є досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження, пов'язані з вербальними оцінками слабо формалізованих процесів, до яких можна віднести проблему безпеки кадрів підприємств, поки що не набули широкого розповсюдження, хоча питання безпеки праці, соціального захисту працівників, психології праці, професійно-психологічного відбору працівників достатньо висвітлені в науковій літературі [3–5].

Метою статті є розгляд ключових факторів, що визначають безпеку кадрів не виробничих підприємств, їхній аналіз з використанням методу парних порівнянь та побудова за результатами цього аналізу моделі ієрархії факторів.

Виклад основного матеріалу. Цікавими, на наш погляд, та важливими з погляду ефективності прогнозування ситуації

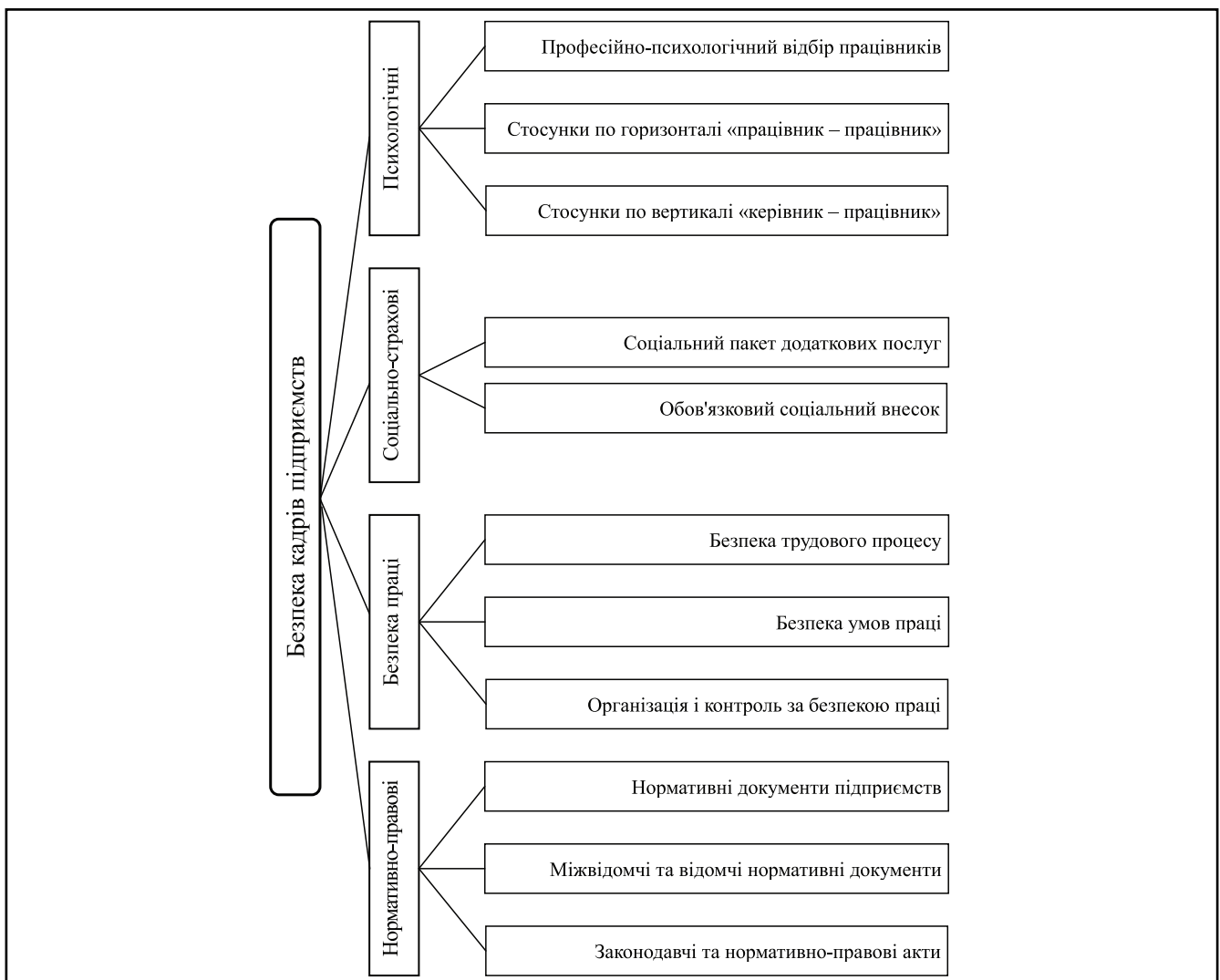


Рисунок 1. Цілі та шляхи реалізації стратегії управління персоналом

Таблиця 1. Фактори безпеки кадрів підприємств

Математичні позначення	Назва факторів	Буквенні позначення
z_1	Законодавчі та нормативно-правові акти	ЗНП
z_2	Міжвідомчі та відомчі нормативні документи	МВД
z_3	Нормативні документи підприємств	НДП
z_4	Організація і контроль за безпекою праці	ОКБ
z_5	Безпека умов праці	БУП
z_6	Безпека трудового процесу	БТП
z_7	Обов'язковий соціальний внесок	ОСВ
z_8	Соціальний пакет додаткових послуг	ДСП
z_9	Стосунки по вертикалі «керівник – працівник»	СКП
z_{10}	Стосунки по горизонталі «працівник – працівник»	СПП
z_{11}	Професійно-психологічний відбір працівників	ППВ

з безпекою кадрів підприємств могли б бути дослідження, які базуються на методах визначення впливу множини обраних факторів на безпеку кадрів підприємств. У результаті їхнього аналізу, експертного оцінювання суті та способів впливу доцільним є розроблення моделі ієрархії факторів, яка, крім упорядкування за важливістю впливу на процес, уможливила б встановлення числових величин їх значущості.

На основі вивчення, аналізу та експертного оцінювання процесів, пов'язаних із безпекою кадрів підприємств, виокремлено низку факторів, поданих на рис. 1 [6]. Слід зазначити, що відібрана експертами сукупність факторів не має числового значення.

Незважаючи на висловлені вище застереження стосовно відсутності точних величин значущості відібраних факторів, запропонуємо такий спосіб вирішення проблеми [7–12]. Для розв'язання поставленої задачі обраним факторам z_1, \dots, z_n (табл. 1) встановимо відносні числові значення ваг відповідно до їх ймовірного впливу на безпеку кадрів підприємств та позначимо через g_1, \dots, g_n .

Нехай a_{ij} – число, яке визначає перевагу елемента z_i по відношенню до елемента z_j . Оскільки фактори мають певне функціональне навантаження, можна стверджувати, що величина значущості фактора є функцією його ваги, тобто

$$M(z_i) = F(z_i, g_i).$$

Помістимо сукупність вагових значень факторів у матрицю A , тобто $A = \{a_{ij}\}$. Ця матриця обернено симетрична, що тотожно відношенню

$$a_{ij} = 1/a_{ji}.$$

Якщо остання рівність справедлива для всіх порівнянь, то матрицю A називають узгодженою. У задачах, де числові значення ваг можна виміряти точно, для узгодженої матриці очевидним є таке співвідношення:

$$a_{ij} = \frac{g_i}{g_j}; \quad i, j = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Відомо, що матричне рівняння $Ax = y$ є аналогом системи рівнянь

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = y_i; \quad i = 1, 2, \dots, n,$$

яка з урахуванням відношення (1) може бути приведена до виразу

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} g_j = n g_i; \quad i = 1, 2, \dots, n,$$

що відповідає скороченому векторному запису

$$Ag = ng. \quad (2)$$

У виразі (2) g – власний вектор матриці A з власним значенням n .

У розв'язуваній задачі взаємні впливи між факторами визначаються суб'єктивно на основі експертних оцінок, тому величину a_{ij} не завжди можна обчислити точно, використовуючи рівняння (1). Виходом із ситуації може стати використання таких тверджень теорії матриць [8–10].

Якщо числа $\lambda_1, \dots, \lambda_n$ задовольняють рівняння $Ax = \lambda x$, тобто є власними значеннями матриці A , причому $a_{ij} = 1$ для всіх i , то

$$\sum_{i=1}^n \lambda_i = n. \quad (3)$$

Рівність (3) з додатковим врахуванням (2) означає, що тільки одне значення власного вектора матриці A рівне n , всі решта – нулі; тобто у випадку узгодженості експертних оцінок максимальне власне значення матриці A дорівнюватиме n . Частка від ділення суми компонент власного вектора на кількість компонент (середнє арифметичне) визначить наближення до числа λ_{max} , яке називається максимальним або головним власним значенням. Ця величина стає основною характеристикою, яка використовується для встановлення міри узгодженості експертних оцінок стосовно парних порівнянь факторів у задачах з лінгвістично невизначеними факторами, для розв'язання яких використовують теорію нечітких множин [12].

Відомо, що при незначній зміні елементів a_{ij} обернено-симетричної матриці A власне значення її вектора також зміниться несуттєво, тобто власне значення λ_{max} буде близьким до n , а інші власні значення – незначно відірвані від нуля. Звідси випливає, що величина відхилення λ_{max} від n може служити мірою узгодженості, або адекватності експертних оцінок стосовно ваг факторів. Відхилення

від узгодженості називається індексом узгодженості і виражається величиною

$$IU = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}. \quad (4)$$

Встановимо відносні числові значення ваг обраних факторів, починаючи з найнижчого рівня, якому надамо вагу п'яти умовних одиниць. Припустимо також, що кожний наступний рівень на 5 одиниць більший від попереднього. У результаті одержимо такий числовий ряд ваг факторів: g_5 (БУП) = 5; g_7 (ОСВ) = 10; g_{10} (СПП) = 15; g_6 (БТП) = 20; g_8 (ДСП) = 25; g_9 (СКП) = 30; g_{11} (ППВ) = 35; g_4 (ОКБ) = 40; g_3 (НДП) = 45; g_2 (МВД) = 50; g_1 (ЗНП) = 55.

Для визначення шкали пріоритетів будемо квадратну обернено симетричну матрицю парних порівнянь, порядок якої визначається числом аналізованих параметрів [8, 11]. Оскільки в загальному випадку подібні матриці є неузгодженими, заданий суб'єктивно числовий ряд вагових значень перешкод служитиме допоміжним інструментом при встановленні парних переваг між факторами. Подібне зауваження стосується також використовуваної у таких випадках шкали відносної важливості об'єктів Сааті [8, 11] (табл. 2).

Для двох факторів, які порівнюються між собою, залежно від їх важливості та міри впливу на безпеку кадрів невиробничих підприємств матимемо пропонувані у табл. 2 значення відповідного елемента матриці попарних порівнянь у позиції (k_1, k_2) . Помістимо сукупність оцінок важливості як результат порівняння факторів у матрицю А, оформлену у вигляді таблиці. Згідно з наведеними в табл. 2 умовами діагональні елементи матриці дорівнюють одиниці (табл. 3).

Нижня частина матриці (табл. 3) заповнюється оберненими значеннями. Так, з урахуванням описаних умов у позицію

(k_1, k_2) заносимо відповідно 1, 1/3, 1/5, 1/7, 1/9. При незначних відмінностях між вагами критеріїв використовуємо парні числа 2, 4, 6, 8 та їх обернені значення.

Наведемо аргументи стосовно обґрунтованості вибору верхньої межі для елементів a_{ij} . Встановлено, що для якісного розмежування об'єктів при порівнянні достатньо п'яти визначень: рівний, слабкий, сильний, дуже сильний, абсолютний [8, 11]. З проміжними значеннями дістанемо цифру дев'ять.

Для встановлення міри узгодженості числових значень парних порівнянь факторів, заданих наведеною вище матрицею (табл. 3), служить вектор пріоритетів матриці, для знаходження якого обчислимо спочатку головний власний вектор, після чого нормалізуємо його. Отже, знаходимо добуток елементів кожного рядка і вираховуємо корінь 11-го ступеня. Одержимо вектор:

$$E = (3,310; 2,724; 1,676; 1,246; 0,620; 1; 0,282; 1,037; 1,086; 0,365; 0,734).$$

Нормалізуємо вектор E:

$$E_n = (0,235; 0,193; 0,119; 0,088; 0,044; 0,070; 0,020; 0,073; 0,077; 0,025; 0,052).$$

Нормалізований вектор E_n визначає уточнені числові пріоритети факторів, що визначають безпеку кадрів і встановлює попередній формальний результат розв'язання поставленої задачі. Для порівняння наведемо гістограму вагових значень вихідного та нормалізованого векторів (компоненти яких помножимо на деякий коефіцієнт k , що сприятиме кращому візуальному сприйняттю цілочисельних вагових значень) (рис. 2). Для даної задачі прийнято $k = 1000$, що забезпечує порівняльність компонент вказаних векторів.

Як видно з гістограми (рис. 2), пропорції між числовими величинами ваг факторів не завжди зберігаються. Для оці-

Таблиця 2. Шкала відносної важливості об'єктів

Оцінка важливості	Критерії порівняння	Пояснення щодо вибору критерію
1	Об'єкти рівноцінні	Відсутність переваги k_1 над k_2
3	Один об'єкт дещо переважає інший	Існує підстава наявності слабкої переваги k_1 над k_2
5	Один об'єкт переважає інший	Існує підстава наявності суттєвої переваги k_1 над k_2
7	Один об'єкт значно переважає інший	Існує підстава присутності явної переваги k_1 над k_2
9	Один об'єкт абсолютно переважає інший	Абсолютна перевага k_1 над k_2 не викликає сумніву
2, 4, 6, 8	Проміжні значення	Допоміжні порівняльні оцінки

Таблиця 3. Квадратна обернено-симетрична матриця парних порівнянь факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств

g_i	g_1 (55)	g_2 (50)	g_3 (45)	g_4 (40)	g_5 (5)	g_6 (20)	g_7 (10)	g_8 (25)	g_9 (30)	g_{10} (15)	g_{11} (35)
g_1 (55)	1	1	2	4	9	3	9	3	3	6	5
g_2 (50)	1	1	2	3	8	2	8	2	2	5	4
g_3 (45)	1/2	1/2	1	2	7	1	7	1	1	4	3
g_4 (40)	1/4	1/3	1/2	1	6	1	5	1	1	3	3
g_5 (5)	1/9	1/8	1/7	1/6	1	1	4	1	1	2	2
g_6 (20)	1/3	1/2	1	1	1	1	3	1	1	2	1
g_7 (10)	1/9	1/8	1/7	1/5	1/4	1/3	1	1/3	1/3	1	1/4
g_8 (25)	1/3	1/2	1	1	1	1	3	1	1	3	1
g_9 (30)	1/3	1/2	1	1	1	1	3	1	1	5	1
g_{10} (15)	1/6	1/5	1/4	1/3	1/2	1/2	1	1/3	1/5	1	1/3
g_{11} (35)	1/5	1/4	1/3	1/3	1/2	1	4	1	1	3	1

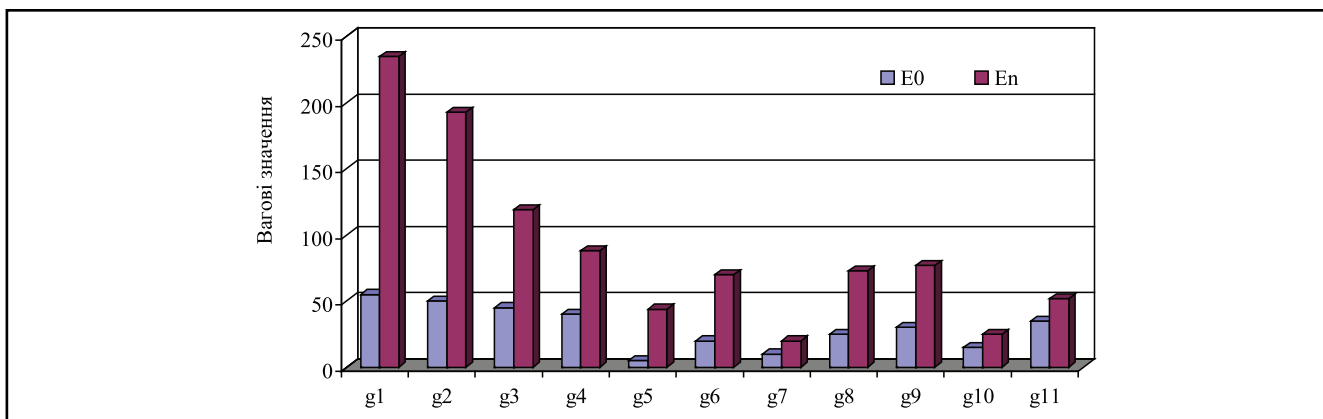


Рисунок 2. Гістограма вагових значень компонент вихідного та нормалізованого векторів

Таблиця 4. Варіанти вагових значень факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств

g_i	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7	g_8	g_9	g_{10}	g_{11}
E_0	55	50	45	40	5	20	10	25	30	15	35
E_n	0,235	0,193	0,119	0,088	0,044	0,070	0,020	0,073	0,077	0,025	0,052
$E_{n \times k}$	235	193	119	88	44	70	20	73	77	25	52
K_n	0,234	0,259	0,378	0,454	0,114	0,285	0,500	0,342	0,389	0,600	0,673

нування змін у відносних значеннях ваг нормалізованого вектора поділимо ваги факторів вихідного вектора на відповідні ваги компонент нормалізованого вектора (помножені на $k = 1000$). Одержимо вектор K_n , компоненти якого назвемо коефіцієнтами нормалізації (табл. 4).

В ідеальному випадку коефіцієнти нормалізації мають бути рівними між собою, у кращому разі – незначно відрізнятися. Такий результат свідчив би не тільки про належний рівень експертного оцінювання ситуації, а й про теоретичну і практичну узгодженість класу досліджуваної задачі і методів, використаних для її розв’язання.

Як видно з табл. 4, наявне значне відхилення значень складових вектора K_n . Порівняльний графік вагових значень компонент вихідного та нормалізованого (помноженого на коефіцієнт масштабування) векторів зображено на рис. 3.

Обчислимо оцінку узгодженості вагових значень факторів [8–10]. Помножимо матрицю парних порівнянь справа на вектор E . Одержимо вектор

$$E_{n1} = (2,679; 2,226; 1,441; 1,091; 0,584; 0,812; 0,228; 0,838; 0,890; 0,297; 0,618).$$

Знайдемо компоненти власного вектора λ . Ділимо компоненти вектора E_{n1} на відповідні компоненти вектора E_n . Дістанемо

$$E_{n2} = (11,39; 11,51; 12,10; 12,34; 13,25; 11,44; 11,41; 11,38; 11,53; 11,49; 11,86).$$

Наближене значення для $\lambda_{max} = 11,796$, де λ_{max} – це середнє арифметичне компонент вектора E_{n2} .

Оцінка одержаного рішення визначається індексом узгодженості, який вираховується за формулою (4). У нашому випадку $IU = 0,079$.

Значення індексу узгодженості звичайно порівнюють з еталонними значеннями показника узгодженості [8–10], так званим випадковим індексом узгодженості WI , який залежить від кількості об’єктів, що порівнюються. Випадковим індексом узгодженості називають індекс, одержаний для згенерованої випадковим способом за шкалою від одного до дев’яти обернено-симетричної матриці з відповід-

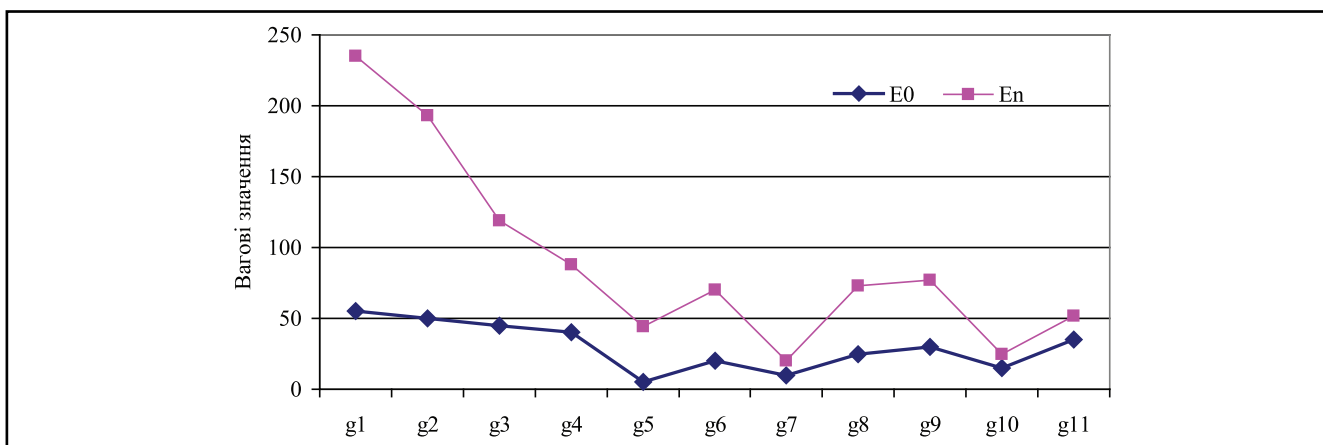


Рисунок 3. Порівняльний графік вагових значень компонент вихідного та нормалізованого векторів

Таблиця 5. Таблиця величин випадкового індексу для матриць різного порядку

Кількість об'єктів	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Еталонне значення індексу	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

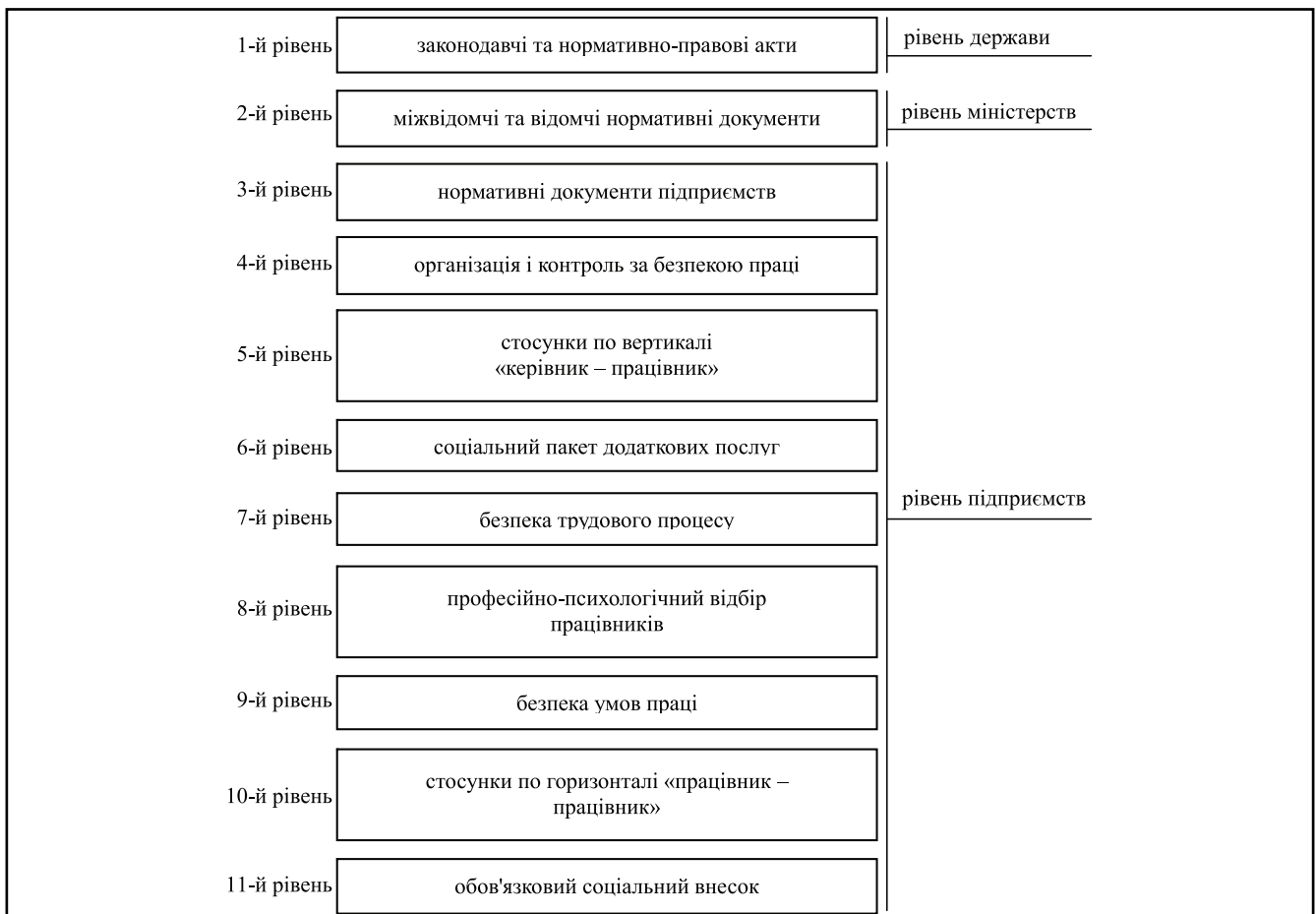


Рисунок 4. Ієрархія пріоритетного впливу факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств

ними оберненими величинами. При цьому результати вважаються задовільними, якщо пораховане значення індексу не перевищує 10% еталонного значення для відповідної кількості аналізованих об'єктів.

Таблиця величин випадкового індексу для матриць різного порядку (що рівнозначно різній кількості об'єктів) наведено на нижче (табл. 5).

Для нашого випадку $WI = 1,51$. Додатково результати оцінюють відношенням узгодженості, величину якої отримують із виразу:

$$WU = IU/WI.$$

Оскільки $IU = 0,079$, то відповідно $WU = 0,052$. Результати парних порівнянь можна вважати задовільними, якщо $WU < 0,1$. Отже, маємо достатній рівень збіжності процесу та належну узгодженість експертних суджень стосовно вагових значень факторів.

У результаті виконаного дослідження отримано нормалізовані вагові значення факторів, що визначають пріоритетність впливу того чи іншого з них на безпеку кадрів невиробничих підприємств. У результаті отримано модель ієрархії факторів (рис. 4). Таким чином, завдання синтезу моделі іє-

рархії факторів, що визначають безпеку кадрів невиробничих підприємств розв'язане.

Висновки

Проведене дослідження показало, що безпека кадрів невиробничих підприємств в найбільшій мірі залежить від наявності пакета законодавчих та нормативно-правових актів (розробляються на рівні держави), міжвідомчих та відомчих нормативних документів (розробляються на рівні міністерств) та нормативних документів з даних питань, що розробляються самими підприємствами.

На досить високому рівні впливу фактори, що стосуються організації та контролю за безпекою праці, стосунків по вертикалі «керівник – працівник» та соціального пакету додаткових послуг.

Оскільки ми взяли до розгляду питання стосовно безпеки кадрів підприємств невиробничої сфери, то фактори безпеки трудового процесу та умов праці знаходяться на нижчому рівні впливу ніж би це мало місце в ієрархії факторів для виробничих підприємств.

Найменше безпека кадрів підприємств залежить від стосунків по горизонталі «працівник – працівник» та

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

обов'язкового соціального внеску, на який підприємство має обмежений вплив.

Список використаних джерел

1. Праця в Україні (Національна профспілкова доповідь Президенту України) // Охорона праці (на допомогу спеціалісту з охорони праці), №6, 2010. – С. 6–7.

2. Аналіз стану охорони праці в Україні // Охорона праці (на допомогу спеціалісту з охорони праці), №3, 2011. – С. 31–32.

3. Зеркалов Д.В. Безпека праці: моногр. / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – 637 с.

4. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні: моногр. / Н.Б. Болотіна. – К.: Знання, 2005. – 381 с.

5. Баклицький І.О. Психологія праці. Підручник / І.О. Баклицький. – 2-ге вид., перероб., доповн. – К.: Знання, 2008. – 655 с.

6. Жидецька Х.В. Аналіз чинників, що впливають на безпеку кадрів підприємства / Х.В. Жидецька // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2013. – Вип. 3 (44). – С. 61–67.

7. Ареф'єва О.В. Побудова моделей ключових загроз на шляху до економіки знань в Україні / О.В. Ареф'єва, В.М. Сеньківський, А.М. Штангрет, О.В. Мельников // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2011. – Вип. 2 (35). – С. 52–67.

8. Згуровский М.З. Технологическое предвидение: моногр. / М.З. Згуровский, Н.Д. Панкратова. – К.: Политехника, 2007. – 156 с.

9. Катренко А.В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації: навч. посіб. / А.В. Катренко. – Львів: Новий світ – 2000, 2007. – 424 с.

10. Лямец В.И. Системный анализ: вступительный курс / В.И. Лямец, А.Д. Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: Харків. нац. ун-т радіоелектроніки, 2004. – 448 с.

11. Саати Т. Принятие решений (метод анализа иерархий): пер. с англ. / Т. Саати. – М.: Радио и связь. 1993. – 278 с.

12. Сявавко М.С. Інформаційна система «Нечіткий експерт» / М.С. Сявавко. – Львів: вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2007. – 320 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ВОРОНKOBA O.M. Роль держави у регулюванні податкових відносин: сучасні реалії та перспективи	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тіньова економіка: синергетичний феномен	7
БІЛИК М.Д., СОКОЛОВ М.В. Державно–приватне партнерство у світі та його використання в Україні	13
ЧЕЧУЛІНА О.О. Сучасні проблеми застосування внутрішнього державного фінансового контролю і аудиту в Україні	17
ПОПОВИЧ О.В., ІВАНОВА А.М. Розвиток аудиту в Україні, його проблеми та перспективи	20
ДМИТРІВ В.І. Вплив макроекономічних показників на інвестиційно–інноваційний потенціал країни: проблемно–аналітичний аспект	23
ДУХНОВСЬКА Л.М., МОЛДОВАН В.В. Шляхи удосконалення фондового ринку України через призму світового досвіду	28
ЯЦЕНКО Г.Ю. Ідентифікація основних джерел незбалансованості платіжного балансу України на основі VAR–моделювання	33

Інноваційно–інвестиційна політика

ЧЕРЕП А.В., ЛІГУЗОВА В.О. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи	43
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В. Напрями стимулювання інноваційного розвитку економіки через механізм монетарного регулювання	46
ВЛАСОВА І.В. Оцінка інвестиційної привабливості об'єктів інвестування	51
ЛЕМІШКО О.О. Капітальні інвестиції в Україні: стан та проблеми їх фінансування	55
ОНИСЕНКО Т.С. Світовий досвід використання інновацій у видавничій справі	61
ШТИЛЬ І.В. Інвестиційний потенціал кредитних спілок та його реалізація в Україні	65

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МАРЧЕНКО В.М., САВОНІК Л.М. Наукові підходи до управління витратами підприємства	70
СЕМЕНЧЕНКО Н.В., ШКРОБОТ М.В. Вибір стратегій модернізації підприємств гідроелектроенергетики на основі застосування форсайт–методології	74
КОВАЛЬЧУК І.В. Ефективність діяльності агропромислових холдингів	78
ЛИСЕНКО О.В. Державне антикризове управління діяльністю банків	84
ФЕДОРОВИЧ І.В. Методика розрахунку економічних втрат від старіння магістральних газопроводів	87
СТАХУРСЬКА С.А. Методичні засади обґрунтування стратегічних підходів до змін бізнес–процесів	91
ТКАЧУК С.В. Методичні засади формування транспортної стратегії підприємства як важливий інструмент забезпечення товароруку від виробника до кінцевого споживача	94
ЗАПІША Г.М. Проблеми екологізації аграрного виробництва в умовах трансформації відносин власності	100
ГЕЄЦЬ І.О. Аналіз фінансово–господарської діяльності міжнародного аеропорту «Київ» (Жуляни)	105
КРАВЧЕНКО А.В. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства	108
БЛИЗНЮК О.В. Проблеми та шляхи удосконалення обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах	112
КОСМІДАЙЛО І.В. Особливості ефективного управління діяльністю державних машинобудівних підприємств	115
НАУМОВА Л.Ю. Механізм фінансування фундаментальних досліджень у системі Національної академії медичних наук України	120
РУСІНА Ю.О. Комерційна таємниця та основні заходи щодо її захисту на підприємстві	123
ІВАНОВА З.О. Організаційно–економічний механізм управління розвитку рекреаційно–туристичної індустрії в Україні	127
СЕМЕНЕНКО Т.М. Діагностика фінансового стану підприємства	129
АРТЕМЕНКО Д.М. Особливості застосування окремих методичних підходів при оцінці права вимоги зобов'язання, що виникає внаслідок здійснення банком кредитних операцій	133
ЛОПАНЧУК А.А. Теоретичні аспекти оцінки ефективності виробництва молока на сільськогосподарських підприємствах	139
БІЛИЧ А.В. Аналіз економічної ефективності агропромислових холдингів України	142
ШПИГ Ю.М. Методичні підходи до управління інтегрованими структурами в умовах модернізації національної економіки	147
ПОЛІЦЦУК О.М. Вибіркові дослідження проблем паркування в системі статистичних досліджень	152

Розвиток регіональної економіки

ГАЛЕНКО О.М., КРАМАРЕНКО Р.М. Столична локалізація європейської економіки	156
ПАНУХНИК О.В. Особливості механізму узгодження інтересів сторін у процесі здійснення функціональної інтеграції населених пунктів	163
КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М. Моніторинг екологічних ризиків і загроз, пов'язаних зі структурною трансформацією економіки регіону (Тернопільської області)	167
БУРЛАКА О.М. Стратегічний аналіз факторів стійкого розвитку аграрної галузі Вінницької області	172
НІМЧЕНКО Н.С. Ідентифікація глобального міста у світовій політико–економічній системі	177

Соціально–трудова проблема

ЛОПУШНЯК Г.С., ЛИВДАР М.В. Формування бюджетів розвитку місцевих бюджетів України: проблеми та шляхи їх вирішення	181
БЕВЗ В.П., БУГАЄНКО Є.О., ШИПТЕНКО Т.В. Щодо передумов запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні	187
САМОФАЛОВ П.П. Управління витратами акціонерних товариств	193
КАРМАНОВ М.В., КУЗИН С.І. Особенности статистической оценки голода	199
МАЖУРА І.А., НЕВМЕРЖИЦЬКА С.М. Стратегічне управління персоналом підприємства	203
ШИРА Т.Б. Кадрова безпека: методичні засади гарантування	206
ЖИДЕЦЬКА Х.В. Побудова ієрархії факторів безпеки кадрів невиробничих підприємств	209

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>

e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (155) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 22.04.2014 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 36,97.
Гарнітура Europre. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:

Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.

Друк СПД «Яковенко О.Л.»

Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1