

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (167)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 4 (167) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 242 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 4 від 31. 03. 2015 року

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.1(477)

А.О. ХОДЖАЯН,
д.е.н., професор, заст. директора з організаційно-наукової роботи
Науково-дослідного економічного інституту Мінекономрозвитку і торгівлі України

Фінансова безпека в системі забезпечення стійкого розвитку економіки

Сформульовано концептуальні засади та запропоновано методичні підходи до визначення рівня стійкості національної економіки на основі фінансових індикаторів функціонування бюджетної, грошово-кредитної, валютної, боргової, банківської систем та фінансових ринків. Визначено основні загрози фінансовій безпеці держави.

Ключові слова: стійкість економіки, фінансова безпека, загрози фінансовій безпеці держави, рівень стійкості економіки, стійкий конкурентоспроможний розвиток.

А.А. ХОДЖАЯН,
д.э.н., профессор, замдиректора по организационно-научной работе
Научно-исследовательского экономического института Минэкономразвития и торговли Украины

Финансовая безопасность в системе обеспечения устойчивого развития экономики

Сформулированы концептуальные основы и предложены методические подходы к определению уровня устойчивости национальной экономики на основе финансовых индикаторов функционирования бюджетной, денежно-кредитной, валютной, долговой, банковской систем и финансовых рынков. Определены основные угрозы финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: устойчивость экономики, финансовая безопасность, угрозы финансовой безопасности государства, уровень устойчивости экономики, устойчивое конкурентоспособное развитие.

A.O. KHODZHAIAN,
doctor of science in economics, professor, Deputy Director in charge of Scientific
and Organizational activities of the Scientific and Research Institute of Economics

The financial security in the system of providing of the sustainable economic development

The conceptual foundations were formulated and the methodical approach to determination of the level of national economy stability based on financial indicators of functioning of the budgetary, monetary, currency, debt, banking systems and financial markets were offered. Identified the main threats to the financial security of the state.

Keywords: economic stability, financial security, threats to financial security of the state, the level of economic stability, the development of sustainable competitiveness.

Постановка проблеми. Важливою характеристикою функціонування будь-якої системи, в тому числі й економічної, є її стійкість, що виявляється у спроможності системи зберігати свої структури й характер функціонування під

впливом різних зовнішніх навантажень. Під економічною стійкістю слід розуміти здатність економіки забезпечувати поступальний розвиток, зростання виробництва і зайнятості та підвищення реальних доходів населення під впли-

вом несприятливих обставин внутрішнього та зовнішнього середовища.

В умовах, коли глобалізація проникла в усі сфери життєдіяльності суспільства і у світі практично не залишилося ізольованих національних господарств, стійкість систем помітно знизилася. Диференційований вплив чинників глобальної нестабільності на функціонування і розвиток національних економік пояснюється їх здатністю протистояти зовнішнім загрозам і отримувати додаткові ресурси і позитиви від інтеграції у зовнішньоекономічний простір. На фоні поглиблення кризових явищ глобальної світогосподарської системи нестійкі економіки з високим рівнем залежності від зовнішньої кон'юнктури демонструють уповільнення темпів економічного зростання, поглиблення диспропорцій розвитку економіки, зниження життєвого рівня населення.

У значній мірі цьому сприяє глобальна фінансова нестабільність, пов'язана з міжнародними валютними та фінансовими дисбалансами, неефективною борговою політикою, суперечливістю курсоутворення, непередбачуваністю курсу провідних валют світу, відірваністю фінансових операцій від базових активів. Негативні тенденції глобальної фінансової системи, підкріплені нагромадженням внутрішніх ризиків фінансової безпеки держави у бюджетній, грошово-кредитній, валютній, борговій, банківській системах, провокують зниження стійкості національних економічних систем.

В умовах перманентності «збоїв» світогосподарської системи проблеми довгострокового економічного зростання і розвитку для відкритих економік напряму залежать від належного рівня фінансової безпеки і ефективності державної політики щодо її забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед сучасних вітчизняних та зарубіжних авторів проблематику стійкості економічної системи та окремими напрямками її досягнення займаються Ю. Алексєєв, Д. Бабиц, А. Бачурін, Є. Борщук, Д. Галданова, В. Гець, С. Глаз'єв, А. Гранберг, А. Добринін, В. Іноземцев, І. Крючкова, А. Луссе, М. Павловський, Я. Корнаї, Д. Міропольський, І. Спиридонов, А. Татаркін, А. Щербачков, А. Юданов.

У роботах науковців, які досліджують умови забезпечення стійкості та фінансової безпеки, визначено зміст поняття «економічна стійкість», чинники її забезпечення (А. Бачурін) [1, с. 34–42], напрями та інструменти забезпечення стійкого розвитку (Є. Борщук) [3, с. 62–71]; «фінансова безпека та індикатори її оцінювання» (О. Барановський) [4, с. 15], охарактеризовано напрями забезпечення фінансової стійкості банківської системи (О. Крухмаль) [5], визначено механізми, що забезпечують фінансову стійкість підприємства (Л. Шабліста) [2, с. 46–58], сформульовано необхідні умови стійкості суспільства в цілому і його окремих елементів (М. Павловський) [6, с. 293–301]; оцінювання стійкості фінансових ринків країни та регіону (Л. Волощенко) [7, с. 40–43].

Разом із тим недостатньо розробленими залишаються методичні підходи щодо визначення рівня макроекономічної стійкості через призму фінансової безпеки та оцінки її динаміки, що є важливою складовою розробки механізму забезпечення стійкого розвитку національної економіки в умовах негативних впливів внутрішніх трансформаційних зрушень та зовнішніх чинників глобальної нестабільності.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад та оцінювання стійкості національної економіки на основі застосування системи індикаторів фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. По відношенню до економічної системи поняття «стійкість» застосовується для відображення особливостей її динаміки в умовах негативних впливів зовнішнього середовища і характеризує її здатність до забезпечення стабільного економічного зростання та високого життєвого рівня населення, формування оптимальних макроекономічних пропорцій відтворення, економічного і раціонального використання ресурсів, відлагодженості механізмів саморегуляції і управління, а також здатності швидко усунути загрози або пристосуватися до існуючих умов. На фоні посилення відкритості економіки, негативних зовнішніх імпульсів та пришвидшення їх передачі порівняно з позитивними наслідками інтеграції стійкість є визначальною умовою забезпечення довгострокового зростання і розвитку економіки.

В умовах, коли у розвитку економіки все більшого значення набуває наявність ефективно організованої фінансової системи, здатної забезпечити акумуляцію та ефективний розподіл власних і залучених фінансових ресурсів, а фінансові потоки опосередковують усі господарські операції, й більш того, є самостійними системоутворюючими чинниками формування ВВП, визначальний внесок у забезпечення стійкого розвитку національної економіки справляє фінансова безпека держави. Під останньою слід розуміти ступінь захищеності фінансових інтересів держави, стан грошово-кредитної, бюджетної, податкової, валютної, банківської, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, спроможністю держави ефективно формувати та раціонально використовувати фінансові ресурси, достатні для задоволення її потреб, шляхом виконання зобов'язань і забезпечення соціально-економічного розвитку (див. рис.).

У розрізі кожної зі складових фінансова безпека характеризується оптимальними параметрами показників, дотримання яких забезпечує найбільш сприятливі умови для стійкого розвитку внаслідок збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій.

Важливою складовою розробки механізму забезпечення стійкості економічної системи є розробка системи фінансових показників, які характеризують стан та тенденції розвитку усіх підсистем фінансової сфери економіки під впливом несприятливих внутрішніх та зовнішніх чинників, і методичних підходів виокремлення меж прогресивної стійкості. Під останньою слід вважати такий стан економіки, при якому внаслідок збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій, під впливом внутрішніх і зовнішніх загроз здійснюється поступальний розвиток економіки, економічне зростання та підвищення якості життя і реальних доходів населення.

У зв'язку з цим важливим є обґрунтування значимості застосування низки фінансових індикаторів, які характеризують стан та тенденції стійкості економіки. Серед них найбільш суттєвими є рівень інфляції, динаміка і обсяг зовнішнього боргу, стан рахунку поточних операцій, дефіцит бюджету, рівень нагромаджених національних заощаджень, валютна нестабільність, динаміка і структура іноземного капіталу, показники стійкості і надійності банківської системи. Фінансові



Системні складові фінансової безпеки економіки

Побудовано автором.

індикатори визначають параметри функціонування бюджетної, грошово-кредитної, валютної, боргової, банківської системи та фінансових ринків. Недотримання визначених оптимальних значень знижує стійкість національної економіки до внутрішніх і зовнішніх шоків і може перетворити потенційні ризики на реально існуючі загрози (див. табл.).

За допомогою даних показників визначається поточний стан фінансової безпеки країни, її здатність адекватно і оперативно реагувати на негативні зовнішні загрози, що стали перманентним явищем в умовах відкритості національної економіки та локальних і глобальних змін сучасних світогосподарських процесів.

Важливою складовою механізму державного регулювання економіки є розробка методичних підходів щодо визначення рівня стійкості національної економіки й оцінки її динаміки. Головна мета оцінювання і моніторингу стійкості розвитку

національної економіки полягає в тому, щоб на основі аналізу ризиків функціонування окремих сфер економіки, усунення яких дозволяє попередити несприятливі та загрозові тенденції економічного розвитку, підвищити стійкість національної економіки до внутрішніх і зовнішніх несприятливих чинників, гарантувати її стабільне і максимально ефективне функціонування в поточному моменті та забезпечити умови нарощення потенціалу розвитку в майбутньому.

Оцінювання рівня фінансової стійкості економіки України здійснюється на основі порівняння фактичних значень показників-індикаторів функціонування макроекономічної, боргової, валютної, інвестиційної, фінансової та зовнішньоекономічної сфер економіки та оптимальних з точки зору фінансової безпеки значень, при яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворювальних процесів.

Система показників вимірювання рівня стійкості фінансової сфери національної економіки

Фінансові індикатори	
Бюджетна сфера	Відношення дефіциту бюджету до ВВП, %; рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %; обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП; покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %; норматив бюджетної забезпеченості, %; диференціація бюджетних видатків на одну особу між регіонами України, %; видатки державного бюджету на науку, % ВВП (наукоємність); рівень тінізації економіки, % до ВВП
Грошово-кредитна сфера	Рівень інфляції, % до грудня попереднього року; індекс споживчих цін, % до попереднього року; індекс цін виробників, % до попереднього року; рівень середньої процентної ставки кредитів відносно інфляції, %; швидкість обігу грошей (M2 / ВВП), кількість обертів; рівень монетизації (M3 / ВВП), %
Валютна сфера	Рівень доларизації економіки, %; рівень девальвації (ревальвації) офіційного курсу гривні до долара США, % до попереднього періоду; рівень інфляції, % до грудня попереднього року; відношення офіційного курсу гривні до паритету її купівельної спроможності, %; динаміка реального ефективного обмінного курсу, %; офіційні резервні активи України, місяців імпорту; рівень тінізації економіки, % до ВВП
Боргова сфера	Валовий зовнішній борг, % до ВВП; валовий державний борг, % до ВВП; зовнішній державний борг, % до ВВП; профіцит / дефіцит держбюджету, % до ВВП; відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного приросту ВВП, %; відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %; коефіцієнт покриття імпорту експортом (разів); дефіцит (профіцит) торгового балансу, % до загального обсягу зовнішньої торгівлі; частка імпорту у внутрішньому споживанні держави, %
Інвестиційна сфера	Обсяг інвестицій, % ВВП; обсяг інвестицій, % вартості основних фондів; інвестиції в основний капітал, % ВВП; середньорічні темпи приросту інвестицій в основний капітал, %; іноземні інвестиції, % від загального обсягу інвестицій; обсяг іноземних інвестицій в розрахунку на душу населення, \$; ступінь зносу основних засобів промисловості, %; частка інвестицій у НДДКР, % загального обсягу інвестицій в економіку; частка іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни; співвідношення прямих і портфельних інвестицій; величина іноземних інвестицій на душу населення; ступінь покриття потреби держави в інвестиційних ресурсах грошовою масою; частка бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту, %; оцінювання ризиків інвестиційних проектів; рівень тінізації економіки, % до ВВП
Банківська сфера	Вартість банківських кредитів, % річних; частка зовнішніх запозичень у вимогах банків за кредитами, наданими в економіку України, %; частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками, %; частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі кредитів, наданих в економіку України, %; рівень покриття довгострокових кредитів довгостроковими депозитами, %; маржа процентної ставки, %; рівень тінізації економіки, % до ВВП

Побудовано за даними: [7].

За період з 2007 по 2014 рік виявлено тенденцію до зниження рівня стійкості економіки України. Реальні статистичні показники розвитку економіки України не лише виходять за рамки оптимальних значень відповідних розрахункових індикаторів, у межах яких створюються найбільш сприятливі умови для стійкого розвитку, а й є гіршими за порогові та подекуди граничні значення індикаторів фінансової безпеки. Це є свідченням низького рівня стійкості і формування відповідно несприятливих і загрозливих тенденцій функціонування фінансової сфери економіки України.

Основними загрозами фінансовій безпеці держави є:

- недосконалість бюджетної політики і нецільове використання коштів бюджету;
- неефективність податкової системи, масове ухилення від сплати податків;
- значні обсяги державного та гарантованого державою боргу, проблеми з його обслуговування;
- стрімке нарощення і недопустимо високий рівень валового зовнішнього боргу і відсотків з його обслуговування відносно джерел їх покриття;
- недостатній обсяг валютних резервів для виконання міжнародних зобов'язань та стабілізації курсу національної валюти; високий рівень прострочених кредитів;
- різке зростання портфелю цінних паперів та посилення залежності банківської системи від стану державного бюджету;
- високий рівень доларизації економіки;
- висока і нестабільна інфляція та різкі зміни рівня курсу національної валюти;
- значна різниця співвідношення доходів найбільш і найменш забезпеченого населення та недостатня соціальна захищеність певних груп населення;
- низький рівень капіталізації банківської системи, превалювання коротких кредитів та високий рівень відсоткових ставок із кредитів; дефіцит внутрішніх середньо- та довгострокових фінансових ресурсів;
- неефективне використання іноземних кредитів (погашення попередньої заборгованості; поповнення золотовалютних резервів; рефінансування банківської системи);
- низький рівень інвестиційної привабливості та високі інвестиційні ризики, обумовлені макроекономічною та політичною нестабільністю; відсутністю дієвої системи страхування іноземних інвестицій; скорочення темпів зростання інвестицій у реальний сектор економіки;
- відсутність ефективних механізмів трансформації заощаджень населення в інвестиції;
- зростання дохідності ОВДП як наслідок високих інвестиційних ризиків;
- високий рівень тінізації економіки, посилення її криміналізації, нелегальний відплив валютних коштів за кордон тощо.

Таким чином, слід констатувати, що під впливом дестабілізуючих чинників економічного та політичного характеру погіршення фінансових показників України є суттєвим, що характеризує низький рівень фінансової безпеки національної економіки. Наростання негативних тенденцій відбувається через стрімке зниження рівня національних заощаджень, неухильне зростання валового боргу сектору державного управління, дефіцит бюджету, високий рівень інфляції, знецінення національної валюти.

Висновки

В умовах, коли у розвитку економіки все більшого значення набуває наявність ефективно організованої фінансової системи, роль фінансової безпеки для формування стійкості національної економіки є визначальною. Під фінансовою безпекою слід розуміти ступінь захищеності фінансових інтересів держави, стан грошово-кредитної, бюджетної, податкової, валютної, банківської, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, спроможністю держави ефективно формувати та раціонально використовувати фінансові ресурси, достатні для задоволення її потреб, шляхом виконання зобов'язань і забезпечення соціально-економічного розвитку.

Відкритість економіки, яка не узгоджена з рівнем фінансової безпеки, ускладнює можливість стійкого економічного розвитку суспільства. Низький рівень стійкості економіки України внаслідок негативних тенденцій її фінансової безпеки провокують нездатність системи протистояти негативним зовнішнім шокам, зокрема зумовленим періодичними кризами внутрішнього та зовнішнього походження через суттєвий рівень інфляції, значний обсяг і негативну динаміку зовнішнього боргу, стан рахунку поточних операцій, дефіцит бюджету, рівень нагромаджених національних заощаджень, валютну нестабільність, негативну динаміку і неефективну структуру іноземного капіталу, низький рівень стійкості і надійності банківської системи. Оцінювання та моніторинг ризиків функціонування фінансової сфери національної економіки дозволили виявити найбільш загрозливі тенденції фінансової безпеки України, серед яких – стрімко негативна динаміка валового зовнішнього боргу і, зокрема, боргу сектору державного управління, дефіцит бюджету, низький рівень валових міжнародних резервів, рівень нагромаджених національних заощаджень, динаміка і структура іноземного капіталу, висока і нестабільна інфляція та різкі зміни рівня курсу національної валюти.

Це зумовлює необхідність цілеспрямованих заходів держави на формування моделі стійкого конкурентоспроможного розвитку. Останній передбачає утримання та покращення певних позицій країни в світогосподарській стратифікації при одночасному збалансуванні макроекономічних відтворювальних пропорцій, при яких створюються найбільш сприятливі умови для розвитку. Реалізація принципів стійкої конкурентоспроможності сприяє стабільному зростанню економіки, підвищенню рівня її конкурентоспроможності в умовах негативних зовнішніх шоків.

Список використаних джерел

1. Бачурин А. Основные условия устойчивости экономики // Экономист. – 1998. – № 11. – С. 34–42.
2. Шабліста Л.М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки [Текст] / Л.М. Шабліста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46–58.
3. Борщук Є.М. Ринкові механізми економіки стійкого розвитку / Є.М. Борщук // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 62–71.
4. Барановський О. Фінансова безпека. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
5. Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Крухмаль О.В., Коваленко В.В. // Монографія. Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
6. Павловський М. Стійкість економічної системи – необхідна умова стратегії економічного і соціального розвитку України // Украї-

на на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. – К.: НТУУ КПІ, 2001. – 340 с.

7. Волощенко Л.М. Оцінка динамічної стійкості фінансової системи країни і регіону // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – №2 (71). – С. 40–43.

8. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

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

Посилення конкурентоспроможності національної економіки як стратегія детінізації

У статті розглядаються конкурентно-ринкові засади розвитку як системна стратегічна передумова модернізації (реформування), детінізації вітчизняної економіки.

Ключові слова: паразитарна елітна економіка, монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу, фактори деформування конкурентно-ринкових механізмів.

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

Усиление конкурентоспособности национальной экономики как стратегия детенизации

В статье рассматриваются конкурентно-рыночные основы развития как системная стратегическая предпосылка модернизации (реформирования), детенизации отечественной экономики.

Ключевые слова: паразитарная элитная экономика, монополия на эксплуатацию административного ресурса, факторы деформирования конкурентно-рыночных механизмов.

V. PREDBORSKIJ,
doctor of economics, professor, National Academy of Internal Affairs,
A. ZYUNKIN,
PhD, professor, National Academy of Internal Affairs

Strengthening the competitiveness of the national economy as a strategy deshadowing

The article considers the competitive market system as a basis of the strategic premise of modernization (reform), deshadowing domestic economy.

Keywords: parasitic elite economics, a monopoly on the operation of administrative resources, factors of deformation competitive market mechanisms.

Постановка проблеми. Масштабна тінізація соціально-економічних процесів обумовлена системною монополізацією економічних процесів, а також наявністю монополії на адміністративний ресурс влади. У зв'язку з цим проведення глибоких системних соціально-економічних реформ висувають в якості стрижневих основ розвитку конкурентно-ринкових механізмів як альтернативи тіньовим, нетранспарентним процесам економічного панування та влади.

Необхідність застосування ефективних механізмів протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як: проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, Закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові за-

ходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, Я.Я. Дьяченка, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи. У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів її поширення в умовах глобальної кризи, особливості прояву окремих сегментів тіньової економіки, дисфункційний вплив у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є дослідження конкурентно-ринкових засад системного оновлення соціально-економічних процесів у вітчизняному суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Серед найважливіших пріоритетів стратегії сучасного реформування економіки, її детінізації є посилення конкурентно-ринкових засад розвитку, деолігархізація економічного та політичного життя. Для інституційної системи господарювання конкурентно-ринковий механізм є засобом синергетичного підсилення, інформаційного збагачення, негантропійного піднесення, а отже, і детінізаційного, транспарентного функціонування. Монополізм, навпаки, як стан інституційних механізмів є цілеспрямованим послабленням, обмеженням інформаційних можливостей суб'єктів господарювання, результатом пригнічення ефективного інституційного впливу, перш за все державного регулювання та контролю, на господарювання через паразитарне зрощування державного апарату з бізнес-структурами (криміналітетом) [1, 19–22].

Найважливішими стратегічно негативними факторами обмеження конкурентоспроможності національної економіки, що склалося за передреволюційні часи, є синергетично діючі зовнішні та внутрішні фактори, які обумовлюють триваючу кризу державного управління та існування її об'єктивної форми – тіньової економіки, особливої форми останньої – паразитарної елітної економіки [2, с. 134–150].

Змістом центральної категорії тіньової економіки – сучасної елітної економіки України, що набула паразитарного характеру, – є відносини господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектора органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної – альтернативних тіньових центрів влади, разом із тіньовим силовим забезпеченням. Елітна економіка – це закрыта сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [3, с. 10]. Існуюча як пануюча тіньова структура, елітна економіка утворює відповідно до своїх потреб і тіньову політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тіньовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

Сучасна фінансова, економічна криза активно виконує функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного елітного сектора [4, с. 62–65].

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного елітного сектора, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь. В цих умовах корупція набуває системного характеру, стає невідмінним атрибутом адміністративної системи, іманентним способом її регуляції. У зв'язку з цим найбільш небезпечними категоріями корупційних діянь в Україні є протиправно отримані переваги не у формі матеріальних благ (це вторинний контур результатів корупційного зв'язку), фінансових

засобів чи послуг, а перш за все переваги, отримані за рахунок корупційних діянь у системі влади, – політичні, економічні, адміністративні, бюджетні податкові тощо.

Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, замість цього зрощення її з владою, виведення з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор пригнічення конкурентно-ринкових засад розвитку, поширення тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Поява елітного сектора як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини – тіньовий елітний сектор; тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тіньовий архаїзований (неформальний) сектор. Питома вага останнього серед мікро- і малих вітчизняних підприємств у даний час становить близько 70% виробництва [5, с. 8].

До найважливіших факторів впливу елітної економіки України на деформування конкурентно-ринкових умов господарювання слід віднести:

- зосередження фінансових ресурсів країни в руках олігархічних кіл в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії становить фінансова олігархія, яка являє собою союз фінансових і промислових груп; продукування вкрай різкого соціального розшарування в країні – накопичення абсолютно переважаючих обсягів багатства на одному полюсі та широких прошарків бідності – на іншому, руйнування тим самим самих підвалин сучасного ринку – розширення та стимулювання внутрішнього сукупного попиту;

- паразитарне елітне поглинання та силове захоплення власності на підставі сфальсифікованих судових рішень – рейдерство. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг угод щодо злиття/поглинання в Україні становить близько \$3 млрд. Дві третини поглинань мають характер рейдерських захоплень. За даними УСПП, у країні діє щонайменше 40–50 рейдерських команд, а результативність рейдерських захоплень сягає майже 90% [6];

- масштабний прихід іноземного капіталу в банківський сектор України як формування специфічної елітної структури означає втрату вітчизняним капіталом не лише важливих вихідних позицій у цій системовизначальній сфері. Він обумовлює прискорене захоплення вирішальних позицій домінування цим капіталом і на майбутнє. Так, Україна стала одним із лідерів за обсягами вкладання коштів від Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). Проблема в тому, що акціонери ЄБРР сьогодні вимагають від банку жорсткого відстоювання інтересів, перш за все дочірніх структур великих європейських брендів, незважаючи на декларації щодо пріоритетності кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, насправді у кредитному портфелі ЄБРР ці кредити за підсумками останніх років займали лише близько 1%. У той же час майже половина (47% кредитів) були надані великим елітним, переважно європейським, корпораціям, що працювали в агробізнесі та на обслуговуванні спекулятивних операцій на докризовому ринку нерухомості [7];

- відволікання обмежених ресурсів країни на цілі паразитарного споживання, активізація їх еміграції за кордон, у податкові «схованки», офшорні зони, натомість обмеження та

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ліквідація інноваційного зростання країни, консервування технологічного відставання; існування провідної функції тінізації – тіньового перерозподілу власності та влади – обумовлює дію потужної тенденції до монополізації використання соціально-економічних ресурсів. Синергетичний ефект від взаємного впливу факторів існування паразитарної елітної економіки і функції тіньового перерозподілу влади та власності призводить до погіршення системних структурно-функціональних можливостей вітчизняної економіки, зокрема суттєвого погіршення її конкурентно-ринкових позицій на ринках;

- лобіювання політичних інтересів та потяг до консервування монопольних позицій на ринку замість забезпечення довгострокової стратегії розвитку бізнесу в умовах вільної конкуренції, що прирікає його на існування в згорнутому вигляді з високим рівнем тінізації;

- існування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища елітної економіки щодо інших суб'єктів. Нерівномірність оподаткування, звільнення від оподаткування окремих галузей, регіонів чи підприємств, утворення вільних економічних зон, еміграція капіталу за кордон тощо;

- максимальне обмеження конкурентно-ринкового середовища в країні, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектору режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон та обмежень, виштовхування цього сектору за межі офіційної діяльності;

- трансформація тіньових властивостей елітної економіки у базовий елемент – функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, депресивний стан усіх сфер суспільного життя, особливо економіки, структуризація суб'єктів тіньової економічної діяльності, посилення в економіці монополістичних тенденцій;

- розвиток тенденції до підміни офіційних структур влади владою адміністративно-економічних груп, які об'єднують представників держaparату, олігархічних структур, правоохоронних та судових органів;

- подальша тінізація економіки та розвиток корупції, які перетворюють Україну на нове макроекономічне утворення, – розбудова так званої тіньової парадержави, в якій через високий рівень корупції та тінізації державні послуги та суспільні блага розподіляються за квазіринковим принципом. У такому утворенні функціонують корупційні ринки державних послуг та суспільних благ: адміністративно-господарських рішень, державних посад, привілеїв і пільг, державного захисту прав і свобод, державної освіти і науки.

Деолігархізація економіки, зниження рівня паразитарності її елітного сектору виступає як потужний стратегічний фактор посилення національної конкурентоспроможності. Так, великою проблемою для України, як відомо, є подолання її залежності у критичному імпорті енергоносіїв від обмеженого кола постачальників та детнізація діяльності енерготрейдерів як елітних структур сучасної економіки країни. З огляду на це великого значення для неї набуває досвід Японії в забезпеченні високого рівня економічної безпеки цієї сфери завдяки цілеспрямованій політиці промислового планування, що спрямована на деелітизацію тих сфер економіки, які потенційно мають сприятливі умови для отримання такого статусу за рахунок своєї тінізації, перетворення їх на паразитичний елемент всієї індустріальної структури.

Економіка Японії має за своєю суттю, так би мовити, «проточний» характер, тобто імпортуєчи зі всього світу сировину, вона переробляє її у кінцеві продукти, які на основі експортно-орієнтованої стратегії продає також по всьому світу. Залежність від джерел сировини в Японії є найбільш сильною у світі серед промислово розвинутих країн. У зв'язку з цим розробка стратегії ресурсопостачання, зниження ризиків у зовнішньоекономічній сфері має визначне значення. Ця стратегія безпеки ресурсопостачання спирається на два стратегічних підходи до зовнішнього та внутрішнього контурів системи безпеки ресурсопостачання.

Що стосується зовнішнього контуру системи економічної безпеки ресурсопостачання, то держава максимально розширила перелік постачальників і в деяких випадках цілеспрямовано грає на суперечностях між ними, що сприяло й створенню максимально можливої жорсткої конкуренції за цей ринок. Цей принцип доповнюється такими тактичними прийомами державного управління, як накопичення стратегічних резервів, розвиток нових джерел постачання, створення спільних підприємств за кордоном, нарощування наукових досліджень, пов'язаних з проблемами енергозбереження. Наприклад, на пов'язані з розвитком енергозберігаючих технологій проекти йшли до 80% витрат на дослідження і до 70% витрат на розробки [8, с. 116].

Внутрішній контур безпеки енергостачання прямо пов'язаний з деелітизацією економічних структур, які виконують функцію внутрішніх сировинних трейдерів і намагаються паразитувати на ній засобами монополізації. Політика японської держави активно використовує підхід щодо максимальної підтримки конкурентного середовища в цій сфері для забезпечення безпеки постачання й оптимізації розмірів закупівельних цін на сировину. Політика МЗТП спрямована на протидію вертикальній інтеграції у цій сфері, що обмежує утворення в ній елітних структур, сприяє збереженню для цього високого рівня фрагментації галузей, які виконують функцію сировинних трейдерів. Фірмам, які виступають посередниками у постачанні сирої нафти, було законодавчо заборонено імпортувати її для власних потреб.

Наслідками такої ресурсної політики було виключення утворення елітних структур у первинному секторі економіки, уникнення встановлення в ньому монопольно високих цін на купівлю ресурсів і, навпаки, забезпечення монополії продавця (монополії) для приборкання споживачів у секторах проміжної стадії (див. табл.). Не є випадковим, наприклад, що сталеправильна та нафтохімічна промисловість Японії набули конкурентоспроможності світового рівня та рис ефективних елітних структур, які ґрунтувалися на поєднанні новітніх технологій, оптимальних масштабів виробництва та невисоких цінах на сировину. Це максимально сприяло зниженню витрат на обробку і складання кінцевої продукції та її високій конкурентоспроможності.

Ретельна розробка набору важелів державного впливу на розвиток народногосподарського комплексу (тарифи, контроль за зарубіжними інвестиціями, державні закупівлі, податкова політика, фінансові позики) сприяли зростанню ефективної елітної економіки, стратегічному посиленню її зовнішньої конкурентоспроможності у глобалізованій економіці. На відміну від більшості західних країн японське промислове планування, з одного боку, наполегливо розвиває жорстку,

Промислове планування щодо міжсекторних зв'язків японської економіки

	Первинний	Проміжний	Вторинний
Сектор	Мінерали Паливо	Чавун Сталь Нафтопродукти	Автомобілі Споживчі товари Пластики Фото – та кінообладнання
Об'єкти промислового планування	Транспорт Постачання Інфраструктура	Розвиток технологій Розширення мережі зовнішньоекономічних зв'язків Зниження витрат	Підтримка НДР Маркетингова інформація Тарифи

«залізму» конкуренцію в кожному із секторів економіки, досягаючи на цій основі значного послаблення паразитичних тенденцій та тінізації у механізмах її функціонування, і водночас, з іншого боку, забезпечує організований пакетний перехід, наприклад щодо секторів, що є «заходящими», разом зі зрушеннями в інших секторах, із зони стагнації і кризи на інший більш високий рівень економічного зростання. Важливим елементом японської моделі розвитку таким чином є «контрольована», або «регульована», зовнішня та внутрішня конкуренція – найважливіший фактор підвищення ефективності елітної структури економіки, мінімізації її тіньового потенціалу.

Висновки

Найважливішими стратегічно негативними факторами обмеження конкурентоспроможності національної економіки, що склалося за передреволюційні часи, є синергетично діючі зовнішні та внутрішні фактори, які обумовлюють триваючу кризу державного управління та існування її об'єктивної форми – тіньової економіки, особливої форми останньої – паразитарної елітної економіки.

Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, замість цього зрощення її з владою, виведення з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор пригнічення конкурентно-ринкових засад розвитку, поширення тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки.

Деолігархізація економіки, зниження рівня паразитарності її елітного сектору виступає як потужний стратегічний фактор посилення національної конкурентоспроможності.

Великою проблемою для України, як відомо, є подолання її залежності у критичному імпорті енергоносіїв від обмежено-

го кола постачальників та детнізація діяльності енерготрейдерів як елітних структур сучасної економіки країни. З огляду на це великого значення для неї набуває досвід Японії у забезпеченні високого рівня економічної безпеки цієї сфери завдяки цілеспрямованій політиці промислового планування, що спрямована на деелітизацію тих сфер економіки, які потенційно мають сприятливі умови для отримання такого статусу за рахунок своєї тінізації, перетворення їх на паразитичний елемент всієї індустріальної структури.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Інформаційний аспект тінізаційних процесів / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-дослід. економ. ін-ту Мін-ва економ. розвитку і торгівлі України. – К., 2012. – Вип. 3. – С. 19–22.
2. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
3. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
4. Предборський В.А. Кризові процеси сучасної елітної економіки / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-дослід. економ. ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2009. – Вип. 5. – С. 62–65.
5. Сігер Ч. Загальний стан та передумови розвитку фінансового ринку в Україні / Ч. Сігер, Х. Паттон. – К.: Financial Markets International, 2000. – 191 с.
6. Паламарчук Г. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання / Паламарчук Г., Венгер Л. // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 38–45.
7. Єременко А. Україна – ЄБПР: хто кого годує? / А. Єременко // Дзеркало тижня. – 2008 (21 травн.).
8. Макмиллан Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиллан; под общ. ред. О. Виханского. – М.: Прогресс, 1988. – 400 с.

Я.М. КАШУБА,
д.е.н., голова Державної служби зайнятості (Центрального апарату)

Політика державної підтримки малого підприємництва

У статті розглядається роль малого підприємництва в економіці, досліджуються причини нестійкості розвитку та проблеми державної підтримки малих підприємств. Надається огляд основних законодавчих актів, які були розроблені і прийняті в Україні щодо державної підтримки розвитку малого підприємництва. Окреслено основні завдання щодо підвищення ефективності створеної системи державної підтримки малого підприємництва.

Ключові слова: мале підприємництво, державна підтримка, нестійкість розвитку малого бізнесу, закон, програмний метод.

Я.М. КАШУБА,
д.э.н., председатель Государственной службы занятости (Центрального аппарата)

Политика государственной поддержки малого предпринимательства

В статье рассматривается роль малого предпринимательства в экономике, исследуются причины неустойчивости развития и проблемы государственной поддержки малых предприятий. Приводится обзор основных законодательных актов, разработанных

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

и принятых в Украине по государственной поддержке развития малого предпринимательства. Определены основные задачи по повышению эффективности созданной системы государственной поддержки малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка, неустойчивость развития малого бизнеса, закон, программный метод.

This article examines the role of small business in the economy, we investigate the causes of instability and problems of state support for small businesses. Provides an overview of the main pieces of legislation that have been developed and adopted in Ukraine on state support for small business. The basic task of improving the efficiency of the established system of state support of small business.

Keywords: small enterprise, state support, instability of development of small business, law, programming method.

Постановка проблеми. Важливість розвитку малого бізнесу зумовлюється тим, що за рахунок відкриття власної справи та самозайнятості знижується рівень безробіття у країні та одночасно збільшується рівень доходів населення, що, своєю чергою, призводить до зростання сукупного попиту та зростання обсягів виробництва. Малий бізнес допомагає державі розв'язувати економічні (створення конкурентного середовища, функціонування приватного капіталу, привабливість країни для іноземних інвестицій) та соціальні проблеми (підвищення рівня і якості життя домогосподарств, формування середнього класу та структур громадянського суспільства).

У зв'язку з цим залишається актуальним питання державної підтримки малого бізнесу в Україні. Заходи держави у цьому напрямі мають поєднувати як загальносистемне регулювання ринкового середовища (конкурентна, податкова, бюджетна, зовнішньоекономічна, митна та ін. політики), так і спеціальні заходи державного впливу щодо сприяння розвитку малого підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі державної підтримки малого бізнесу досліджено в наукових працях видатних українських та іноземних економістів і науковців. Особливо помітний внесок зробили З.С. Варналій, С.Г. Дрига, А.С. Булатов, А.І. Амоша, А.О. Блинов, І.Н. Шапкін, В.В. Бувев, Л.В. Шуклов, Ф.С. Сайдуллаєв, Н.А. Джобава, Л.А. Сорокіна, В. Горфинкель, Б.М. Широков та ін. Однак на сьогодні залишається недостатньо вивченою ефективність державної підтримки малого бізнесу України з використанням програмного підходу, що вимагає подальших наукових досліджень.

Метою статті є дослідження проблем державної підтримки малих підприємств в Україні та опрацювання нових підходів у контексті антикризових заходів.

Виклад основного матеріалу. Малий бізнес виконує декілька функцій, з числа яких можна виділити найбільш суттєві.

По-перше, боротьба з безробіттям. Як свідчить світовий досвід, підтримка малого бізнесу є найбільш розум-

ною і ефективною формою боротьби з безробіттям. Вартість створення робочих місць у сфері малого підприємництва в півтора рази дешевше, ніж у будь-якій іншій. Тобто підприємці беруть участь у вирішенні державної проблеми забезпечення трудової зайнятості.

По-друге, підприємницьку діяльність можна розглядати як своєрідну форму самозайнятості.

По-третє, формування середнього класу – опори демократичного режиму. Як показує практика, приватне виробництво народжується з великими труднощами. За короткий час неможливо створити на підприємстві повноцінного власника, сформувати нову (ринкову психологію). А підтримка малого бізнесу – це і є найбільш ефективний засіб генерування приватної власності.

По-четверте, поживлення конкуренції. Конкурентоспроможність товарів і послуг є найважливішою умовою виходу підприємства на зовнішні ринки. Формування конкурентного середовища значною мірою залежить від умов, які створені для розвитку підприємництва і малого бізнесу. Поява на ринку достатньої кількості малих підприємств створює для розвитку економіки сприятливе конкурентне середовище. Мале підприємство здатне пристосуватися до змін споживчого попиту, швидше знаходять свою нішу в ринковому середовищі, можливі їх банкрутства не призводять до масових звільнень [1].

Незважаючи на те що політика підтримки малого підприємства проголошена однією з пріоритетних в Україні, суттєвих зрушень у збільшенні його внеску в зростання ВВП не відбулося. Масштаби розвитку підприємств малого бізнесу в Україні і в зарубіжних країнах показано в таблиці.

Розвиток підприємництва в Україні не відповідає запитам реальної економіки. У 2013 році загальна кількість суб'єктів малого і середнього підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становила 86 одиниць, що всього лиш на 4,8% більше, ніж у 2011 році. Протягом 2011–2013 ро-

Масштаби розвитку підприємств малого і середнього підприємництва в зарубіжних країнах і Україні в 2013 році

Країна	Кількість малих і середніх фірм		Чисельність зайнятих працівників, млн. осіб	Питома вага малих і середніх фірм, %	
	тис. од.	в розрахунку на 10 тис. жителів		у загальній чисельності зайнятих	у ВВП
Великобританія	2930	460	13,6	49	50–53
Німеччина	2290	370	18,5	46	50–54
Італія	3920	680	16,8	73	57–60
Франція	1980	350	15,2	54	55–62
Країни ЄС	15777	450	68	72	63–67
США	19300	740	70,2	54	50–52
Японія	6450	500	39,5	78	52–55
Україна (2013)	393	86	5,02	24,6	46 (мали – 11,8%)

Розраховано за [2, с. 57, 103].

ків основні показники діяльності малих і середніх підприємств показники суттєвих змін не зазнали.

На думку О. Шевцової, загрозами, які обумовлюють нестійкість розвитку малого підприємництва, є: «...обмеженість фінансових ресурсів, труднощі в придбанні виробничих площ, приміщень та обладнання; відсутність фінансових резервів та велика ймовірність банкрутства; надто вузьке коло постачальників, що може утворювати небажану залежність бізнесу; недостатній розвиток ринкової інфраструктури; локальність збутових та ресурсних ринків, висока вразливість щодо несприятливих економічних та позаекономічних чинників; нестабільність доходів підприємств та зайнятих на них осіб; неналежна соціальна захищеність працівників; висока питома вага особистісного чинника в управлінні та виробництві, що створює передумови для «тінізації» соціально-трудових відносин; недостатня методологічна забезпеченість (бухгалтерської діяльності, менеджменту, маркетингу тощо); недоступність кредитів та нерозвиненість системи гарантій і страхування; нестача кваліфікованих кадрів; відсутність розгалуженої мережі ринкових структур, які надають різноманітні послуги; зарегульованість відкриття бізнесу, його функціонування та закриття» [3, с. 198].

Незважаючи на зазначені перешкоди об'єктивного та суб'єктивного характеру, розвиток малого підприємництва є важливим фактором у модернізації економіки України. Мова йде зокрема, в подолання кризи, стимулювання внутрішнього попиту, відновлення темпів економічного зростання. Підприємство має потужний потенціал, оскільки охоплює всі сектори економіки та велику кількість населення. Але реалізація цього потенціалу залежить від стану регуляторної політики держави: стратегічної мети, методів впливу, засобів їх реалізації, а також від взаємодії внутрішніх процесів самоуправління та самоорганізації з ринковими стимулами.

Постійні зміни у політиці та законодавстві привносять нестабільність в економічне середовище, тим самим збільшуючи ризики ведення малого бізнесу та призводячи до банкрутства, особливо новостворених підприємств. Держава має звести до мінімуму поточні зміни у нормативно-правових актах. На відміну від великих підприємств, малий бізнес не має достатньо коштів, висококваліфікованих фахівців та часу на моніторинг розпорядчих актів, яких було прийнято в країні чимало.

В Україні підтримка малого підприємництва отримала статус державної політики, основні положення якої закладено у Концепції державної політики розвитку малого підприємництва в Україні [4], Концепції вдосконалення державного регулювання господарської діяльності [5]. Згідно з цими документами підприємство розвивається завдяки власним можливостям, а державна підтримка застосовується лише в пріоритетних сферах, які визначені урядом та ґрунтуються на економічній доцільності.

Відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» в редакції 2011 року [6] державна підтримка необхідна для: створення умов з метою позитивних структурних змін в економіці України; сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємства як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства; підтримки вітчизняних виробників; формування умов

для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

У 2013 році набув чинності Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [7]. На думку розробників закону, в процесі його реалізації очікується забезпечення належних умов розвитку малого підприємництва, що сприятиме просуванню продукції суб'єктів малого підприємництва на внутрішній та закордонні ринки, збільшенню кількості його суб'єктів, поліпшенню їх фінансового стану. В цьому законі докладно описано політику органів, що надають державну підтримку, суб'єкти розвитку, але не зазначено, яким чином буде здійснюватись оцінювання результатів його застосування і не встановлено якісні та кількісні орієнтири, що створює ризик невиконання близько 50% заходів національної реформи за напрямом «Дерегуляція, розвиток підприємництва та реформування надання адміністративних послуг» [8, с. 292–293].

Слід відмітити, що наслідком впровадження такої державної політики стали:

- посилення взаємодії з громадою. Державним комітетом з питань регуляторної політики та підприємництва було затверджено Концепцію взаємодії з громадськими організаціями підприємств та їхніми спілками, утворено оновлену Громадську колегію, яка нині налічує понад 60 членів та акредитованих при ній з числа найбільш авторитетних всеукраїнських громадських організацій підприємств та їхніх спілок. Удосконалюється робота громадських колегій при територіальних представництвах сьогоднішньої Державної регуляторної служби;

- початок формування нормативного поля у галузі підприємництва відповідно до країн ЄС та спрямованого на усунення адміністративних, фіскальних, регуляторних та інших перешкод, що стоять на заваді підприємницької діяльності.

Державна підтримка необхідна малому підприємству особливо в умовах кризи, оскільки дозволить активізувати його діяльність, забезпечити зайнятість населення та пом'якшить негативний вплив кризи на економіку України. І для підвищення ефективності створеної системи державної підтримки малого підприємництва необхідно вирішити ряд завдань:

- виробити фінансову стратегію по залученню вітчизняного і міжнародного банківського капіталу для забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні;

- формувати систему лізингу як однієї з найбільш перспективних можливостей створення і розвитку виробничого базису малого і середнього підприємництва;

- сприяти розвитку зовнішньоекономічної активності суб'єктів малого підприємництва;

- здійснювати підготовку та перепідготовку кадрів для роботи в структурах малого бізнесу;

- створювати умови для успішного розвитку підприємницької діяльності шляхом формування сприятливої ринкової інфраструктури;

- розвивати інноваційну діяльність в підприємницьких структурах, сприяти освоєнню нових технологій і винаходів.

Аналіз причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв'язання в сфері розвитку малого підприємства слід здійснювати програмним методом. Першим кроком у розв'язанні існуючих проблем на основі використання програмного методу могло стати затвердження та виконан-

ня протягом 2014–2024 років загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва. 2013 році була затверджена Концепція такої програми, але в зв'язку з ускладненням політичної ситуації в країні, проект програми не був затверджений. Вищезазначена Концепція була розроблена Державною службою України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва з урахуванням практики реалізації напрямів та заходів підтримки, визначених Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва, а також у зв'язку з необхідністю врегулювання та вирішення проблем, що стримують розвиток підприємництва [9].

На даний час підприємництвом покладаються великі надії на реалізацію Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» № 191–VIII, який був прийнятий Верховною Радою України 12.02.2015. Головною метою цього закону є дерегуляція господарської діяльності, приведення законодавства в окремих сферах у відповідність до правового поля ЄС. Цим законом спрощується процедура започаткування та ведення господарської діяльності, скорочуються дозвільні і погоджувальні процедури, зменшується вплив державних органів на діяльність суб'єктів господарювання, підвищується рівень захисту прав інвесторів, удосконалюється механізм фінансування діяльності органів Державної реєстраційної служби. Закон стосується інтересів центральних та місцевих органів виконавчої влади, які є органами ліцензування, та може позитивно вплинути на розвиток регіонів, знизить ризики вчинення корупційних правопорушень, позитивно вплине на ринок праці, оскільки закон спрямований на розширення свободи підприємницької діяльності. Реалізація закону забезпечить адаптацію законодавства України, що регулює здійснення адміністративних процедур (надання адміністративних послуг), пов'язаних з одержанням суб'єктами господарювання прав на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності, до законодавства Європейського Союзу, а також базового законодавства України, що регулює відносини у сфері дозвільної системи [10].

Висновки

Отже, вважаємо, що малий бізнес поки що не є повноцінним провідником ринкових інновацій та рушієм економічного зростання і йому необхідна активна державна підтримка, особливо в тих сферах діяльності, які спрямовані на вирі-

шення важливих проблем у подоланні кризових явищ: використання інтелектуального потенціалу шляхом розвитку венчурного бізнесу, інноваційного підприємництва; імпорто-заміщення шляхом створення власних підприємств; випуск експортноорієнтованої продукції.

Важливе значення має спрямування зусиль підприємців у ті виробництва, де вони спроможні ефективно вирішити енергетичну та інші сировинні проблеми, проблему захисту навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел

1. Державна політика: аналіз та механізм її впровадження в Україні: навч. посіб. / кол. авт.; за заг. ред. В.А. Ребкала, В.В. Тертички. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 232 с.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Статистичний збірник за 2013 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Шевцова О.Й. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу / О.Й. Шевцова, О.С. Шкут // Вісник ДНУ. Економіка. – 2008. – Вип. 2. – № 10/1. – С. 196–213 (257).
4. Концепція державної політики розвитку малого підприємництва в Україні (Постанова КМУ від 03.04.96)[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-96-%D0%BF>
5. Концепція вдосконалення державного регулювання господарської діяльності (Указ Президента України від 03.09.2007) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/816/2007>.
6. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» в ред. № 4014–VI (4014–17) від 04.11.2011 [Текст] // ВВР. – 2012. – № 24. – С. 24.
7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Текст] // ВВР. – 2013. – № 3. – Ст. 23.
8. Кашуба Я.М. Розвиток підприємництва в Україні: стратегія та механізми / Я.М. Кашуба. – Л.: Априорі, 2013. – 398 с.
9. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>.
10. Президент затвердив зміни до законів щодо спрощення умов ведення бізнесу. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/32598.html>

УДК 336.02: 336.71 (477)

А.А. КАПЕЛЮШ,

доцент кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України

Теоретичні аспекти фінансової стабілізації та її особливості в Україні

У статті досліджені теоретичні засади фінансової стабілізації. Запропоновано теоретичну модель фінансової стабілізації на основі врахування етапів її перебігу та визначення переліку індикаторів. За результатами аналізу динаміки індикаторів дана якісна та кількісна характеристика перебігу фінансової стабілізації в Україні.

Ключові слова: фінансова стабілізація, індикатори стабілізації, фінансова стабільність, фіскальна політика, монетарна політика.

А.А. КАПЕЛЮШ,

доцент кафедри фінансов, Національний університет государственной налоговой службы Украины

Теоретические аспекты финансовой стабилизации и ее особенности в Украине

В статье исследованы теоретические основы финансовой стабилизации. Предложена теоретическая модель финан-

совой стабилизации на основе учета этапов ее реализации и определения перечня индикаторов. По результатам анализа динамики индикаторов дана качественная и количественная характеристика финансовой стабилизации в Украине.

Ключевые слова: финансовая стабилизация, индикаторы стабилизации, финансовая стабильность, фискальная политика, монетарная политика.

A. KAPELIUSH,

associate professor of Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine

Theoretical aspects of financial stabilization and its features in Ukraine

This article explores the theoretical foundations of financial stabilization. A theoretical model of financial stabilization with stages of its course and determining the list of indicators is proposed. After analyzing the dynamics of indicators qualitative and quantitative characterization of financial stabilization in Ukraine is filed.

Keywords: financial stabilization, indicators of stabilization, financial stability, fiscal policy, monetary policy.

Постановка проблеми. Циклічність економічного розвитку вже давно стала аксіомою для наукової спільноти. Очевидно, що між циклічними фазами відсутні чіткі межі, вони опосередковуються певними трансформаційними процесами. Даним трансформаційним процесам належить не лише посередницька роль. Вони є сферою зміни характеру економічної динаміки та формування якісно іншого клімату економічних відносин, що визначає перехід до наступної циклічної фази. Крім цього, завдяки існуванню даних трансформаційних процесів згладжується циклічність економічного розвитку, що актуалізує проведення досліджень їхньої природи та особливостей. Фінансова стабілізація є трансформаційним процесом, що опосередковує економічну кризу та фінансову стабільність, наступне економічне зростання. Тобто фінансова стабілізація формує основу фінансовій стабільності, що й визначає необхідність ґрунтовного дослідження особливостей фінансової стабілізації для ефективного проведення державної фінансової політики. Адже обґрунтованість системи стабілізуючих заходів на основі застосування фіскальних та монетарних інструментів з досягненням у підсумку синергетичного ефекту їхньої дії й визначить глибину втрат фінансових та капітальних ресурсів економіки та швидкість її переходу у стан фінансової стабільності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження питань фінансової стабілізації зробили такі зарубіжні науковці, як Дж. Стігліц (J. Stiglitz) [1], Г. Шиназі (G. Schinasi) [2], Р. Масгрейв (R. Musgrave), П. Масгрейв (P. Musgrave) [3]. В Україні даній тематиці присвячені праці О. Василика [4], Я. Белінської, Т. Унковської, В. Корнеєва [5], О. Суценка [6]. Разом із тим у цих роботах увага приділяється лише окремим аспектам фінансової стабілізації. Недостатня глибина розуміння фінансової стабілізації перешкоджають осмисленню механізму її перебігу, а отже проведенню ефективної державної фінансової політики у посткризовий період.

Тому **метою статті** є поглиблення теоретичних засад фінансової стабілізації та аналіз кількісних та якісних характеристик її перебігу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відсутність систематичних та чітких визначень ключових понять спричиняє логічні пробіли в засадах теорії, виникнення методологічної плутанини та парадоксів, що породжують суперечливі практичні висновки і помилки регулювання, й в кінцевому підсумку призводить до величезних втрат [7, с. 18]. Так, часті випад-

ки, коли науковці поряд із поняттям фінансової стабілізації синонімічно вживають поняття стабільності. Відповідно до Великого тлумачного словника, стабілізація – це зміцнення, укріплення, приведення чого–небудь у стійкий стан. Водночас поняття «стабільність» характеризується іншим змістовним наповненням, а саме означає «сталий, незмінний, стійкий» [8]. Таким чином, поняття стабільності є статичним за характером, а поняття стабілізації – динамічним. Тому фінансову стабільність варто розглядати як похідне, результуюче явище фінансової стабілізації.

Багатозначність даного терміну уможливорюється наявністю різносторонніх поглядів науковців до визначення сутності фінансової стабілізації. На основі узагальнення наукового доробку вітчизняних та зарубіжних вчених слід виділити два підходи до трактування поняття фінансової стабілізації: 1) визначає фінансову стабілізацію як особливий режим реалізації фінансової політики після кризи; 2) ґрунтується на дослідженнях фінансової стабілізації як певного проміжного періоду між фінансовою кризою та фінансовою стабільністю.

Проведення аналітично–теоретичних узагальнень існуючих наукових підходів до трактування сутності фінансової стабілізації дозволяє зробити висновок, що вона має такі характерні риси: 1) динамічність її процесу з цільовою орієнтацією на досягнення фінансової стабільності; 2) обумовленість у стратегічному аспекті дією структурних факторів внаслідок системних економіко–правових перетворень у державі, у тактичному аспекті – дією кон'юнктурних факторів внаслідок циклічних коливань економіки; 3) застосування фіскальних та монетарних інструментів за умови домінування однієї зі складових фінансової політики, або їх рівноправності; 4) неможливість визначити універсальний і сталий у довгостроковій перспективі перелік інструментів фіскальної та монетарної політики стабілізаційного характеру через специфіку та динамічність соціально–економічних процесів у кожній країні; 5) обов'язковість врахування впливу світових економічних тенденцій при визначенні переліку стабілізаційних інструментів фіскальної та монетарної політики. Виділені характерні особливості фінансової стабілізації дають можливість сформулювати системне визначення даного поняття. Отже, фінансова стабілізація – це динамічний процес проміжного характеру, що потребує впровадження комплексу інструментів фіскальної та монетарної політики, визначених соціально–економічними особливостями кожної країни, з чіткою цільовою орієнтацією на досягнення фі-

нансової стабільності економіки після деструктивного на неї впливу кон'юнктурних та структурних факторів.

Традиційно під фінансовою стабільністю розуміється спроможність фінансової системи ефективно виконувати свої функції, першою чергою забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та нормальний перебіг економічних і фінансових процесів [9, с. 3]. Тобто фінансову стабільність недоцільно розглядати як комплексну характеристику суто фінансової системи, а їй слід використовувати дане поняття стосовно до всіх секторів національної економіки. На сучасному етапі функціонує складна система прямих та опосередкованих зв'язків між фінансовим та реальним секторами економіки. Крім цього, практика економічного розвитку більшості країн свідчить про наявність високої кореляційної залежності між рівнем розвитку фінансового сектору та темпами росту економіки [10, с. 1–2]. Причому кожний етап розвитку економічної системи характеризується новими формами прояву, умовами та ознаками взаємозв'язку даних секторів.

Ураховуючи складність зазначених взаємозв'язків між фінансовим та реальними секторами економіки, досягнення фінансової стабільності та економічного зростання, потребує комплексного підходу до розробки фінансової політики в умовах фінансової стабілізації. Тому об'єктивною необхідністю є визначення економічних показників – індикаторів, які, з одного боку, сигналізують про перебіг фінансової стабілізації, її кількісні та якісні характеристики, а, з іншого – перебувають в діапазоні впливу фіскальної та монетарної політики, застосування методів та інструментів яких і становить основу стабілізаційних заходів. Слід відмітити, що на сучасному етапі досить проблематично провести чітку межу міжфінансовими показниками і показниками, що відображають процеси в реальному секторі. Крім цього, в умовах фінансової стабілізації коливання показників фінансового сектору нівелюється швидко, але це не є ознакою фінансової стабільності. Враховуючи високу схильність фінансових показників до волатильності, зниження амплітуди їхніх коливань може носити лише тимчасовий характер. Про ефективну протидію деструктивним факторам, подолання кризових наслідків, успішність фінансової стабілізації буде свідчити зниження волатильності показників реального сектору. Тому з огляду

на взаємозв'язок фінансового та реального секторів, а також й той факт, що відновлення фінансового сектору є необхідною, але не достатньою ознакою фінансової стабілізації, доповнимо перелік індикаторів фінансової стабілізації макроекономічними: ВВП, кінцеві споживчі витрати домогосподарств, інфляція (ІСЦ), інвестиції в довгострокові нефінансові активи, сальдо експортно-імпорتنних операцій.

За характером динаміки індикаторів пропонуємо виділити етапи фінансової стабілізації:

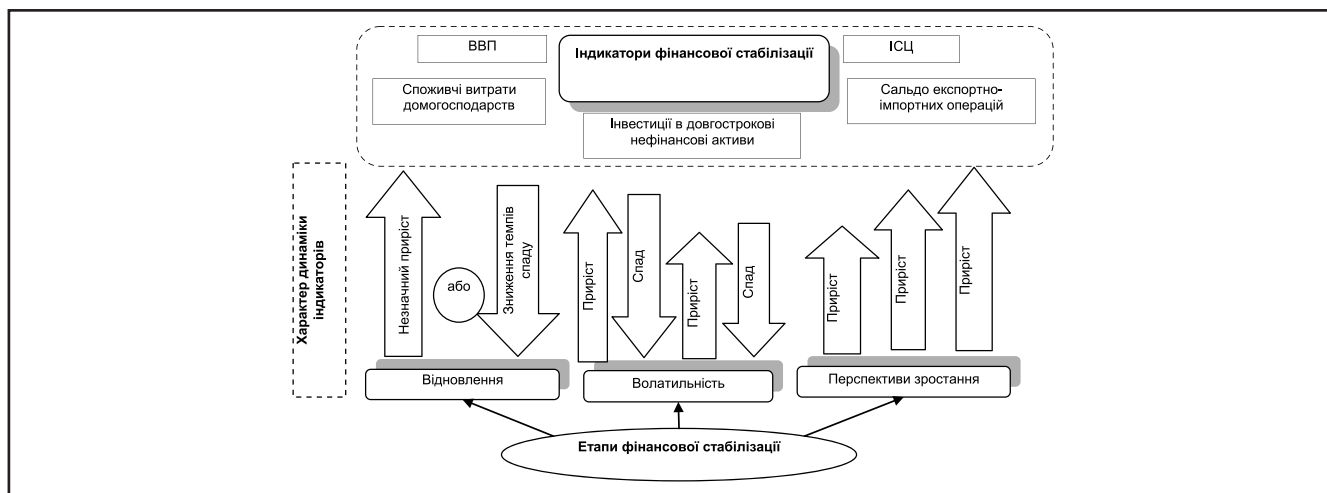
1) відновлення – визначається частковою регенерацією постраждалих від кризи секторів економіки. На даному етапі починається розробка та впровадження пакету антикризових заходів;

2) волатильність – примітною рисою даного етапу є різновекторна динамічність процесів в економіці, що у статистичному аналізі проявляється як висока волатильність значень економічних макроекономічних показників. Така волатильність пояснюється, з одного боку, дією деструктивних факторів, що спровокували кризу, й досі продовжують чинити дестабілізуючий вплив на економіку, а з іншого – регулюючим впливом фіскальних та монетарних інструментів в межах реалізації пакету антикризових заходів фінансової політики;

3) перспективи зростання – у міру посилення регулюючого впливу фінансової політики й знешкодження дії деструктивних факторів флуктуаційні коливання макроекономічних показників зникають. Основним показником даного етапу є зменшення амплітуди коливань значень макроекономічних, їхні динаміки нормалізуються в частині прояву додатних приростів, або відносно стійкої динаміки (наприклад, інфляція).

Виділення етапів фінансової стабілізації сприятиме кращому розумінню перебігу фінансової стабілізації, а також дозволить визначати перелік дієвих фіскальних та монетарних інструментів для кожного етапу. На основі врахування етапів її перебігу, переліку індикаторів з уточненням зміни характеру динаміки індикаторів на кожному етапі пропонуємо теоретичну модель фінансової стабілізації (див. рис.).

В умовах фінансової стабілізації надзвичайно актуалізується забезпечення ефективності фінансової політики. Адже наскільки обґрунтовано та ефективно будуть застосовуватись інструменти фінансової політики, настільки швидко та



Теоретична модель фінансової стабілізації

Розроблено автором.

з мінімальними втратами фінансова стабілізація трансформується у фінансову стабільність та сформує основу економічному зростанню. Для забезпечення відповідності фінансової політики та ефективності її проведення у сучасних умовах, дослідимо тенденції фінансової стабілізації шляхом аналізу динаміки її індикаторів.

У ході аналізу за період 2001–2013 років встановлено спільні риси в характері динамік індикаторів фінансової стабілізації. Так, до 2007 року в динаміці індикаторів спостерігаються стійко зростаючі прирости. Після стрімких спадів у 2008–2009 роках вже з 2010 року динаміка індикаторів характеризується високою волатильністю. Відмітними особливостями характеризується динаміка інфляції. Так, після інфляційного сплеску у 2003 році з приростом 8,9% спостерігалися дефляційні тенденції. Однак у період 2005–2008 років динаміка інфляції знову змінюється у напрямі зростання, що цілком відповідає умовам економічного зростання. У 2009 році амплітуда дефляції набуває майже пікового значення (приріст становить – 8,2%), у наступних роках дефляційна тенденція продовжує переважати.

Грунтовний аналіз періоду починаючи з кінця 2009 року та 2010 рік засвідчує початок фінансової стабілізації – етапу відновлення. Так, для більшості індикаторів характерна зростаюча тенденція: темп приросту номінального ВВП становив 18,5%, для кінцевих споживчих витрат – 23,9%. У випадку інвестицій етап відновлення відображається зменшенням глибини спаду, темп приросту індикатора становить – 0,7%, коли у 2009 році – –34,9%. Однак дане зростання є нетривалим і стрімко змінюється спадом, що свідчить про перехід до наступного етапу фінансової стабілізації – етапу волатильності.

Як було зазначено вище, етап волатильності супроводжується суттєвими коливаннями динаміки відповідних індикаторів фінансової стабілізації. З метою визначення кількісної та якісної характеристики волатильності динаміки індикаторів, що водночас ідентифікує даний етап, на нашу думку, доцільно розраховувати показники, а саме:

- 1) розмах варіації, що показує амплітуду коливання;
- 2) дисперсію, що відображає варіацію значень індикатора;
- 3) середню абсолютну швидкість динаміки, що показує на скільки у середньому змінюється значення індикатора за одиницю часу у досліджуваній період.

Розраховуємо дані показники з використанням значень приростів індикаторів, враховуючи їхню більшу інформативність від значень в абсолютному вираженні. Також розрахунок даних статистичних показників вимагає рівності аналізованих періодів за кількістю років, тому період докризового зростання датуємо з 2005 до 2007 року. Водночас крайню межу посткризової

фінансової стабілізації на даний момент визначити неможливо. Тому по мірі доступності статистичної бази проаналізуємо фінансову стабілізацію за період 2011–2013 років (табл. 1).

Таким чином, на етапі волатильності порівняно з періодом докризового зростання динаміка всіх індикаторів характеризується збільшенням амплітуди коливань, розширенням меж варіації та підвищенням швидкості щорічної зміни значень індикаторів. Так, протягом 2011–2013 років дисперсія значень індикаторів у середньому перевищує майже утричі відповідний показник у докризовий період (2005–2007), а середня абсолютна швидкість динаміки – у 9 разів. Також спостерігаємо, що значення статистичних показників волатильності інвестиційної динаміки для обох періодів значно перевищують відповідні показники решти досліджених індикаторів. Крім цього, амплітуда коливань та варіація значень даного індикатора в умовах фінансової стабілізації значно вищі, ніж у докризовий період. Дані особливості пояснюються високою чутливістю інвестиційної динаміки до змін соціально-економічних умов в державі. У випадку інфляції відмічаємо незначне зниження волатильності, що зумовлене дефляційними тенденціями.

Враховуючи суттєву імпорту залежність національної економіки, а також високу чутливість вітчизняного експорту до впливу різних факторів, для більш поглибленого дослідження проведемо розрахунок статистичних показників розмаху варіації, дисперсії та середньої швидкості динаміки окремо для питомої ваги імпорту в експорті та для динаміки експорту (табл. 2).

Відповідно до даних табл. 2 в умовах фінансової стабілізації розраховані значення всіх статистичних показників для питомої ваги імпорту в експорті знижуються: зменшується амплітуда коливань, про що свідчить зниження показника розмаху варіації удвічі; у майже 4 рази зменшилася дисперсія; знижується швидкість щорічної зміни значень індикатора. Таким чином, розрахунки показують, що волатильність динаміки індикатора у період фінансової стабілізації зменшується, але в рамках загальної стабільно зростаючої його тенденції. Доречно відмітити, що даний індикатор включає імпорту та експорту складову, тобто обсяги імпорту операцій забезпечують не лише загальний зростаючий тренд індикатора, але також мінімізують волатильність динаміки. Примітно, що відповідно до результатів статистичного аналізу динаміки експорту його волатильність суттєво збільшилась, порівняно з періодом докризового зростання. Так, в умовах фінансової стабілізації амплітуда коливань експорту становить 33,53%, водночас у попередній період становила 19,92%. Значно збільшилась варіація значень експорту (за період 2011–2013 років дисперсія становить 315,62), а середня щорічна швидкість зміни значень зросла удвічі.

Таблиця 1. Аналіз волатильності динаміки індикаторів у періоді докризового зростання 2005–2007 років та на етапі волатильності фінансової стабілізації

Показники	Розмах варіації, %		Дисперсія		Середня абсолютна швидкість динаміки, %	
	2005–2007	2011–2013	2005–2007	2011–2013	2005–2007	2011–2013
Індикатори						
ВВП	9,2	17,2	21,1	77,43	1,53	5,73
Кінцеві споживчі витрати	12,17	18,46	46,29	103,13	0,27	6,15
Інвестиції в довгострокові не-фінансові активи	27,53	46,19	191	535,21	9,18	15,4
ІСЦ	6,3	4,8	9,81	8,58	2,09	1,61

Розраховано автором.

Таблиця 2. Аналіз волатильності динаміки експортно-імпортних операцій у періоди докризового зростання та фінансової стабілізації

Періоди	Показники	Питома вага імпорту в експорті	Прирости експорту
Докризове зростання: 2005–2007 роки	Розмах варіації, %	14,2	19,92
	Дисперсія	50,84	105,13
	Середня абсолютна швидкість динаміки, %	4,75	6,64
Фінансова стабілізація: 2011–2013 роки	Розмах варіації, %	6,7	33,53
	Дисперсія	11,7	315,62
	Середня абсолютна швидкість динаміки, %	2,24	11,18

Розраховано автором.

Очевидно, імпорт є фактором зовнішнього середовища, що й визначає його залежність переважно від процесів у світовому економічному просторі, водночас експорт реагує на вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Отже, розраховані показники волатильності індикатора сальдо експортно-імпортних операцій є результатом збалансування між підвищенням волатильності експорту та її зниженням для імпорту.

Висновки

Таким чином, фінансова стабілізація є особливим трансформаційним процесом, що опосередковує спад в економіці та фінансову стабільність. Тому дослідження її кількісних та якісних характеристик є необхідним не лише для визначення особливостей перебігу даного процесу, а й для підвищення ефективності фінансової політики, спрямованої на досягнення фінансової стабільності.

На основі узагальнення наукового доробку вітчизняних та зарубіжних вчених запропоновано авторське розуміння сутності фінансової стабілізації. Визначено характерні риси фінансової стабілізації щодо її цільової спрямованості, особливостей факторів, вплив яких формує передумови фінансової стабілізації, а також специфіки відбору дієвих інструментів фінансової та монетарної політики залежно від соціально-економічних умов у країні та у світовому економічному просторі.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що вітчизняна економіка пройшла перший етап фінансової стабілізації – етап відновлення. Даний етап датується періодом з кінця 2009 року та 2010 рік. Так, на даному етапі для всіх індикаторів характерна зростаюча тенденція. Однак, даний ріст є нетривалим й змінюється спадом, що свідчить про перехід до наступного етапу фінансової стабілізації. Станом на 2013 рік національна економіка перебуває на етапі волатильності. З метою визначення характерних ознак даного етапу проведено аналіз волатильності динаміки індикаторів шляхом розрахунку статистичних показників: розмаху варіації, дисперсії та середньої абсолютної швидкості динаміки. Встановлено, що на етапі волатильності порівняно з періодом докризового зростання динаміка більшості індикаторів характеризується збільшенням амплітуди коливань, розширенням меж варіації та підвищенням швидкості щорічної зміни значень індикаторів. Зниження швидкості щорічної зміни значень виявлено у випадку сальдо експортно-імпортних операцій. На етапі волатильності відбуваються процеси збалансування дії стабілізуючих та деструктивних факторів, проте у посткризовий

період вплив стабілізуючих факторів ще є недостатнім для стимулювання динаміки експорту. У підсумку, швидкість динаміки індикатора дещо уповільнюється.

Проведення аналізу обмежується доступністю статистичної бази. Водночас складно визначити тривалість етапу волатильності фінансової стабілізації та, відповідно, спрогнозувати перехід до останнього етапу зростання. Очевидно, обсяги витрат часу та капітальних ресурсів для переходу на завершальний етап фінансової стабілізації та забезпечення фінансової стабільності передусім залежить від ефективного проведення фінансової політики, що визначається взаємодією її фінансової та монетарної складових.

Список використаних джерел

1. Стиглиц Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Стиглиц Джозеф; [пер. с англ. В. Лопатка]. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
2. Garry J. Schinasi Defining Financial Stability // IMF Working Paper . – October 2004 . – WP/04/187. – P. 17.
3. Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика / Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б.; пер. с 5-го англ. изд. [1989]. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
4. Василик О.Д. Фінансова стабілізація: суть, заходи, проблеми // О.Д. Василик, С.А. Буковинський, К.В. Павлюк. – Фінанси України. – 1996. – №3–4. – С. 5–28.
5. Корнеев В. Антикризові інструменти фінансової стабілізації // В. Корнеев – Економіка України. – 2009. – №12. – С. 22–34.
6. Суценок О.М. Сутність, принципи та пріоритети макрофінансової стабілізації України / О.М. Суценок // Фінанси України. – 2013. – №1. – С. 71–90.
7. Унковська Т.Е. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т.Е. Унковська // Економічна теорія . – 2009. – №1. – С. 14–33.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [В.Т. Василега–Дерибас, М.Д. Дмитрієв О.В. та ін.; голов. ред. В.Т. Бусел]. – К., Ірпінь: Перун, 2002. – 1440 с.
9. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки: кол. авт.: за ред. Я.В. Белінської [Белінська Я.В. Покришка Д.С., Молдован О.О., Медведкіна Є.А., Месечко І.М.]. – К.: НІСД, 2011. – 38 с.
10. Сергеева И.Г. Взаимодействие финансового и реального секторов экономики в посткризисном мире [Електрон. ресурс] / И. Сергеева. – Режим доступу: <http://economics.open-mechanics.com/articles/467.pdf>

Н.В. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і економіки спорту, Національний університет фізичного виховання і спорту України

Концептуальні елементи стратегічного управління

У статті розглянуті та систематизовані основні концепції стратегічного управління. Акцентується увага на класифікації стратегій економічного розвитку національної економіки, на особливостях формування стратегії в сучасних умовах.

Ключові слова: тактика, стратегія, концепція, розвиток, управління, соціально-економічна система.

Н.В. ПОПРОЗМАН,
к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
О.И. ПОПРОЗМАН,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и экономики спорта, Национальный университет физического воспитания и спорта Украины

Концептуальные элементы стратегического управления

В статье рассмотрены и систематизированы основные концепции стратегического управления. Акцентируется внимание на классификации стратегий экономического развития национальной экономики, на особенностях формирования стратегии в современных условиях.

Ключевые слова: тактика, стратегия, концепция, развитие, управление, социально-экономическая система.

N.V. POPROZMAN,
Ph.D., Assoc. Dep. economic Cybernetics National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
O.I. POPROZMAN,
Ph.D., Assoc. Dep. Management and Economy Sports National University of Physical Education and Sports of Ukraine

Conceptual elements of strategic management

In the articles considered and basic conceptions of strategic management are systematized. Attention is accented on classification of strategies of economic development of national economy, on the features of forming of strategy in modern terms.

Keywords: tactics, strategy, concept development, management, socio-economic system.

Постановка проблеми. Стратегія як соціо-економічне поняття широко використовується із середини ХХ ст. Розвиток стратегічного управління в Україні обумовлений історичними рамками, тобто переходом до ринкової економіки, а отже відмова від традиційних п'ятирічних планів та перехід до усвідомлення необхідності функціонування національної економіки згідно з економічними законами. Визначальною подією у встановленні стратегічного управління стало усвідомлення недоцільності використання довгострокового планування та використання постійної переоцінки початкових концепцій розвитку економічних систем з урахуванням збурень внутрішнього і зовнішнього середовища.

За час свого існування терміни «стратегія» та «стратегічне управління» як наукові визначення пройшли свій еволюційний процес розвитку і видозмінення підходів до їх формування і розуміння.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили І. Ансофф [1], Х. Віссема [2], Д. Клиланд, У. Кінг [6], Дж.Б. Куинн, С. Гошал, Г. Мінцберг [7], А.Дж. Стрікланд, В. Герасимчук [3], С.Оборська, З. Шершньов а[11], С. Попов [7], М. Туленков [10] та інші. Особливо актуальними питаннями сьогодення для національної економіки є формування стратегії розвитку агропромислового комплексу та особливий внесок у розвиток і вдосконалення цієї методології зробили праці Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяк [9], Й. Маліка, О. Шпикуляка [5], Л. Забуранної [4].

Проте поняття стратегії та стратегічного управління потребує постійного осмислення й удосконалення зважаючи на вимоги сучасності в цілому.

Метою статті є дослідження еволюційного розвитку поняття стратегія економічної системи та доповнення його

факторами і умовами функціонування національної економіки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Класичним визначенням вважають визначення стратегії як засобу досягнення цілей, тобто як план реалізації поставлених завдань, проте, на нашу думку, воно потребує уточнення з огляду на розвиток науково-технічного прогресу та особливостей функціонування національної економіки з відповідними вимогами сьогодення.

Згідно з Г. Мінцбергом єдиного визначення стратегії не існує, вказується на п'ять «П»: план (послідовність дій), принцип поведінки, позицію, перспективу, прийоми, як особливі маневри, які окреслюють значення стратегії, тобто виділяє п'ять концептуальних моделей стратегій та розуміє під стратегією завдання, політику та плани, які у взаємодії визначають характер поведінки економічної системи та її підхід до виживання та перемоги у конкурентній боротьбі [6, с. 125].

Обрана стратегія розвитку економічної системи відображає основний тренд чи вектор розвитку. Відповідно до обраної стратегії розвитку формуються індикативні плани, потім тактичні, наприклад на місяць, квартал чи інший визначений період. Короткострокові та середньострокові плани, які погоджені з довгостроковим чи стратегічним планом, – це тактика діяльності. Тактичні плани містять такі заходи, що мають бути реалізовані в конкретний відносно невеликий період для забезпечення виконання індикативного плану. Саме за допомогою тактичних планів відбувається корегування поточної діяльності, щоб у наступному періоді вивести функціонування системи у задані параметри за рахунок більш активної діяльності з пошуком причин відхилення, але якщо вона не справляється з поставленою проблемою, то слід корегувати індикативні рівні. Проте якщо не справля-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ються з відхиленнями вже й індикативні плани, мова йде про перегляд існуючої стратегії з виправленою метою і/чи реальною оцінкою потенціалу системи або формування іншої, науково – обґрунтованої стратегії розвитку галузі [8, с. 21].

Б. Альстрендом, Дж. Лемпелом та Г. Мінцбергом представлено погляди відомих науковців щодо розвитку та значення стратегічного планування (табл. 1) [6, с. 145].

Хоча існують різні погляди на класифікацію стратегій. Так, одні науковці стверджують, що це комплекс непов'язаних між собою наукових праць. Ми вважаємо, що принципи та методи, методологія формування знаходяться на стадії розробки, оскільки світ змінюється постійно, змінюється процес удосконалення, модернізації виробництва товарів і послуг, а іноді він навіть не передбачуваний, зростання ролі інформації, як стратегічного товару чи послуги, інформаційних систем і конкурентами чи партнерами означає, що формування стратегії – це процес творчий, проте відповідальний і особливо значимий, означає вміння чути, бачити, передбачати, поважати, а головне залишатиметься актуальним завжди і крокуватиме разом з науково-технічним прогресом.

Результати дослідження свідчать, що можна окреслити такі основні напрями визначення поняття стратегія:

1) стратегія – це конкретний довгостроковий план дій, тобто при такому підході зміни контролюються і їх можна передбачати, встановлені шляхи координації цілей і завдань, визначений курс дій і розподіл ресурсів, необхідний для їх досягнення.

Можна стверджувати, що саме таке трактування широко використовується при управлінні системами;

2) розгляд стратегії як набір правил прийняття рішень для досягнення своєї мети в умовах динамічного конкурентного середовища, як внутрішнього, так і зовнішнього;

3) комплексний підхід щодо визначення стратегії, тобто це не тільки досягнення цілей і завдань, а й взаємодія з конкурентами, партнерами, реакція на вимоги споживачів та задоволення цих вимог, способи і методи виживання, адаптації чи функціонування, оцінка переваг, якщо такі є, на ринку.

На нашу думку, попри визначені окремі напрями щодо трактування стратегії, вони не суперечать між собою, а лише свідчать про те, що стратегія є особливою послідовністю дій, яка має призводити до бажаного результату, та яка в процесі руху по тренду вимагає постійного пошуку альтернативних варіантів функціонування, маневрування чи адаптації за потребою і вимогою сучасних тенденцій функціонування національної чи глобалізованої економіки. Зазначимо, що стратегія має багатфункціональний характер.

Цікавою є стратегія «блакитного океану», запропонована Чан Кімом та Рене Моброном, яку називають антипортерівською, оскільки вона заперечує конкуренцію як спосіб досягнення поставленої мети. Заперечує наявність ефективних чи неефективних стратегій, а пропонує стратегії «червоного чи блакитного океану», в яких «червоні» стратегії відображають «кров» економіки, яка не витримала конкурентного тиску на ринку, а межі «голубого океану» свідчать про те, що економічна система використовує те, чого не бачать інші і не в змозі це використати, тобто особливий підхід, бачення, інновація чи просто неординарність мислення при формуванні і реалізації визначеної стратегії [12].

Таблиця 1. Основні концепції стратегічного управління

Концепція та її автори	Основні ідеї
Концепція дизайну: Ф. Селзнік, А. Чандлер, К. Ендрюс та ін.	Розглядає побудову стратегії як процес конструювання чи проектування. В основі – відомий метод SWOT-аналізу, що дає змогу встановити відповідність внутрішніх можливостей підприємства і зовнішнього середовища
Концепція стратегічного планування: І. Ансофф, М. Гулд, Е. Кемпбелл та ін.	Розглядає створення стратегії як систематичний процес формального планування. Модель SWOT ділять на складові, для кожної розробляють детальні технології, потім розробляють бюджети та операційні плани
Концепція позиціонування: М. Портер та ін.	Головна ідея – вибір стратегічних позицій підприємством. Побудова стратегії – аналітичний процес
Концепція підприємництва: К. Маркс, Й. Шлуппетер, А. Коул, П. Друкер, У. Беніс, Б. Неймус, Ф. Уестлі, Г. Мінцберг	Формування стратегії – процес передбачення, прогнозування, прозріння талановитого менеджера
Концепція когнітивна (пізнання): Г. Саймон, С. МакРідаксіс та ін.	Опираючись на логіку когнітивної психології, вона намагається проникнути у свідомість тих, хто розробляє стратегії
Концепція навчання: Дж. Куїін та ін.	Формування стратегії відображають у процесі розвитку: світ надто складний, тому побудувати стратегію від початку до кінця неможливо. Стратегії треба розробляти поступово, крок за кроком, у міру того, як підприємство (регіон) розвивається
Концепція влади: А. Макмілан, Дж. Сарразін, Е. Петтігрю, Дж. Боуер, Й. Доз та ін.	Формування стратегії – це процес ведення переговорів між конфліктуючими групами всередині організації або між організацією та середовищем, яке їй протистоїть
Концепція культури: Е. Петтігрю, С. Фельдман, Дж. Барні, М. Ферсі-роту, Ф. Рігер та ін.	Побудова стратегії – колективний процес, в якому принципи її формування визначаються типом організаційної культури, «відкриття корпоративної культури» відбулося у 1980-х завдяки японським корпораціям
Концепція зовнішнього середовища: Г. Мінцберг, Д. Міллер, К. Дродж та ін.	Формування стратегії – креативний процес, ініційований впливом зовнішнього середовища
Концепція конфігурації або квантової теорії змін: А. Чандлер, Д. Міллер, Г. Мінцберг, Й. Доз, Р. Майлз, К. Сноу, Д. Герст, Г. Тенхайзер та ін.	Ця школа охоплює попередні погляди, намагається об'єднати процес побудови стратегії, структуру стратегії, організаційну структуру і навколишнє щодо організації середовище на стадії його життєвого циклу; розробка стратегії знаменує перехід підприємства з одного стану в інший, тобто формування стратегії – це процес трансформації підприємства

Джерело: Мінцберг Г. Школи стратегій / Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел.; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер.

Аналіз літературних джерел дав підстави визначити етапи розвитку концепції стратегічного управління (табл. 2). Для національної економіки, що знаходиться в умовах кризи, важливим є правильний вибір типу стратегії (рис. 3). При цьому мета розвитку є визначальною характеристикою поведінки складних соціально-економічних систем, яка упорядковує множину станів (тренд розвитку), при цьому передбачається, що один стан поведінки відповідає меті більше, ніж інший у кожному проміжку часу.

Щоб успішно конкурувати на ринку сьогодні, необхідно передбачити зміну впливу споживачів, їх фінансові можливості, тенденції поведінки, фактичний стан соціально-економічної політики країни, вплив зовнішнього середовища тощо.

Реалізація цих аспектів здійснюється на основі розробленої економічної політики держави, де основними елементами залишається підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, удосконалення територіального управління і збереження навколишнього середовища, підвищення якості життя населення та здатність диверсифікації виробничої діяльності підприємств АПК, розробка і впровадження інтегрованих програм розвитку тощо [13].

Особливо важливим в цьому випадку є розробка оптимізаційного (багатоваріантного) підходу, що дозволяє виявити і оцінити різні альтернативи розвитку і використання найбільш доцільних з урахуванням стану і ефективності виробництва окремих галузей агропромислового комплексу, аграрної економіки зокрема. несподіваних можливостей, пропозицій, як позитивного, так і негативного значення для розвитку досліджуваної системи. Процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління. Часові характеристики стратегічного планування залежать від специфіки і особливостей економічної системи, рівня невизначеності, динамічності середовища, значення для галузі, регіону чи національної економіки в цілому. Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий та інтегральний підходи до діяльності, що дає можливість встановити цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [1, с. 27]. Слід відзначити, що стратегія не визначає часового аспекту, вона як дороговказ, напрям розвитку. Ключовим питанням при формуванні стратегії розвитку системи є оцінка фінансово-економічних показників, аналіз та діагностика потенційних можливостей. Аналіз внутрішнього середовища дає уявлення про

стратегічний потенціал у межах поставленої мети, а діагностика зовнішнього середовища – стратегічний клімат чи умови поведінки на зовнішньому ринку: оцінка можливостей і ризиків. Проте головним при цьому залишається виявлення зони компромісу, що визначається першими двома етапами, так звана вертикальна і горизонтальна вертикаль, а їхній добуток дає показник стратегічної позиції системи: $\Pi_{от} * K_n = \Pi_{ос}$. Проте стратегічний успіх чи конкурентна перевага визначається не тільки стратегічною позицією, а й стратегічною активністю, тобто $\Pi_{ос} * A_{кт} = K_{пр}$.

Вивчаючи внутрішню конкурентоспроможність організації, М. Портер виступає за використання ідеї «ланцюг цінностей» – аналізу внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими економічної системи, щоб визначити як, де і коли можна додати цінність. У цілому Портер намагався звести різноманітність теорій і ідей стратегічного менеджменту до кількох пунктів, що охоплюють усі можливі аспекти.

Зазначимо, що стратегічному управлінню притаманний підприємницький (ініціативи, творчий підхід, наполегливість, завзятість), інтеграційний (компетенція, розвиток потенціалу), інноваційний (нововведення, новаторський підхід) характер.

Заслугує на увагу значення правильності оцінки власного потенціалу і вірності ведення фінансово – економічної діяльності та визначення схильності до банкрутства. Існує велика кількість моделей пророкування банкрутства, наприклад, Z – рахунок Альтмана, прогнозна модель Таффлера, модель Фулмера та PAS – коефіцієнтів і інші.

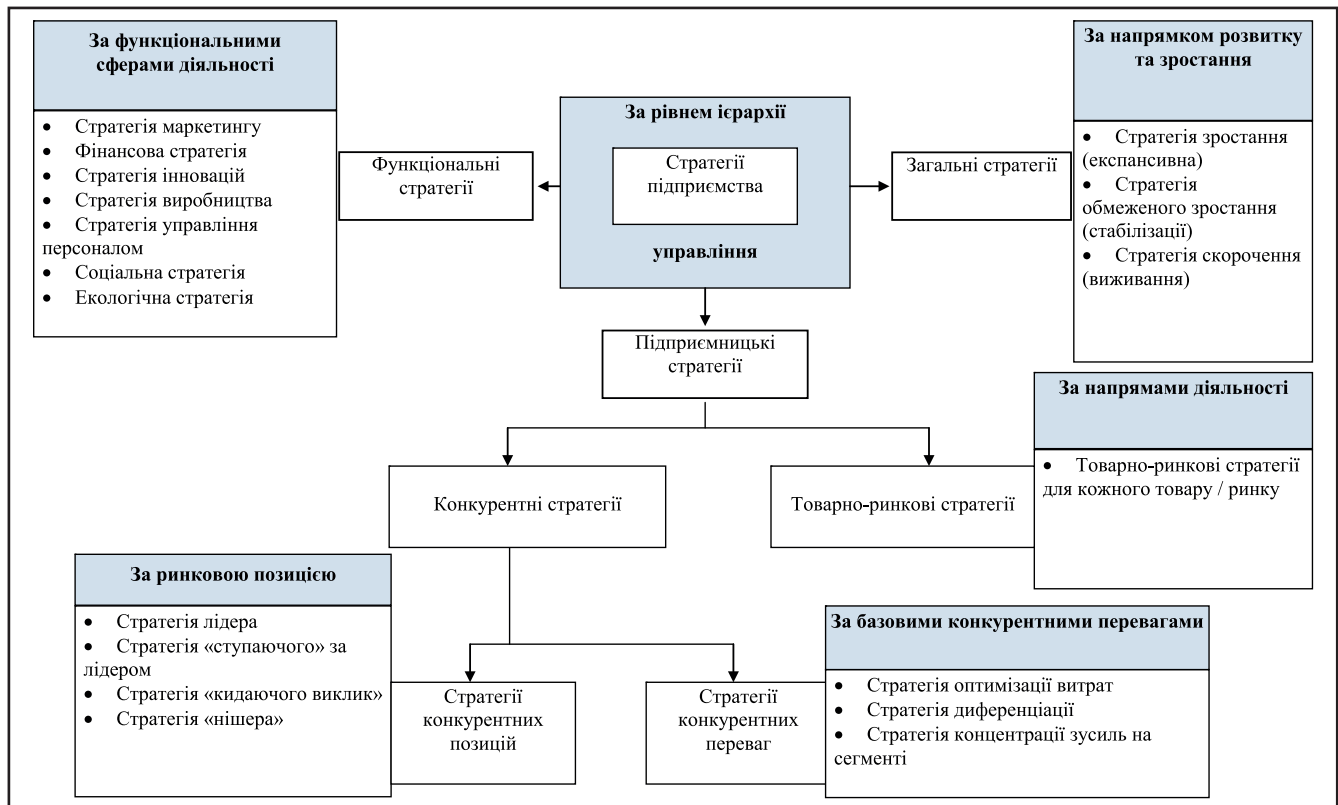
І навіть розглядається такий варіант, як порівняння показників діяльності економічної системи з показниками уже збанкрутілою. Проте діють неформальні правила, що нівелюють такий підхід, оскільки немає наявної такої бази даних, чи /і дані творчо опрацьовані, та відсутності необхідної кількості висококваліфікованих фахівців, що уміють «читати» такі балансові рахунки.

Отже, сучасний етап соціально-економічного розвитку національної економіки обумовлює необхідність врахування при функціонуванні законів екогармонії для забезпечення довгострокового життєвого циклу в умовах нестабільності і ризику. Екологічний потенціал природного середовища не в змозі самостійно, згідно з природними процесами регулювати техногенне навантаження, через що сучасний етап розвитку промисловості характеризується значною конфліктністю з екосистемою. Виходячи з цього навіть була висунута теза про раціональність та доцільність економічного зростання. Тому, на наш погляд, концепція про організа-

Таблиця 2. Етапи розвитку концепції стратегічного управління

Періоди	Основа концепції	Передумови видозмінення концепції
Перша половина ХХ ст.	Використання довгострокового планування. Початок практичного застосування в управлінні підприємством стратегії	–
70–ті роки	Практичне застосування стратегічного планування»	Необхідність якісної реакції на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища
80–ті роки	Формування концепції стратегічного управління	Проблема зростання та розвитку в умовах посиленої конкуренції
Кінець 90–х рр. – початок ХХІ ст.	Концепція стратегічного підприємництва	Глобалізаційні процеси, транснаціональні корпорації, жорстке конкурентне середовище
Сьогодні	Концепція стратегії інноваційного менеджменту	Вимоги сучасного глобалізованого економічного простору, розвиток НТП

Джерело: Минцберг Г. Школи стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэмпл.; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер.



Класифікація стратегій підприємств

Авторська розробка.

цію «яка вчиться жити» є актуальною і нагальною, бо означає об'єднання всіх інструментів, підходів, методів управління та філософії існування людини в одне ціле. Так, П. Сенгі [14] цю концепцію представляє згідно з п'ятьма «вміннями організації»: майстерності удосконалювати особистість, інтелектуально моделюванні, загальному баченні, груповому навчанні, системному мисленні. Доцільно додати до такого підходу особливості, які запропоновані Х. Віссемом [2, с. 69], як безперервний процес перегляду стратегій, для якого важливі конкурентна свідомість і позиція, орієнтована на майбутнє, що має стати «другою натурою» всього персоналу.

Якщо врахувати той факт, що екологічні втрати ВВП в Україні сягають 10–15% і є одними з найвищих у світі, то слід формувати стратегію розвитку національної економіки на засадах сталого розвитку, тобто гармонійного розвитку та зростання. Такий концептуальний підхід відповідає європейській моделі ведення бізнесу, згідно з яким необхідно акцентувати зусилля, використовуючи нові підходи і концепції, творчість та новаторство. Врахування ефекту емерджентності при взаємодії еколого-економіко-соціального аспекту дає вражаючі позитивні як якісні, так і кількісні результати.

Висновки

Вважаємо, що процес формування стратегії економічного розвитку національної економіки є багатограним і неперервним, суть якого є визначення бажаного результату, оцінки власних можливостей і потенціалу, як ресурсного, так і інвестиційно-інноваційного та побудові такого плану послідовності дій, такого тренду, моделі згідно з використанням сучасного апарату прогнозування і оптимізації функціону-

вання, що призведе до побудови ефективної траєкторії переходу від фактичного до прогнозованого стану, з системою альтернативних варіантів розвитку, зважаючи на мінливе, агресивне і непередбачуване зовнішнє політико-соціально-економічне середовище та ризиків функціонування на нових ринках збуту, умов сертифікації, стандартизації своєї продукції, модернізації виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції чи послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках на засадах сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Ансофф І. Стратегическое управление: перев. с англ. / Под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 350 с. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании): Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
3. Забуранна Л.В. Туристична підприємницька діяльність в аграрній сфері: теорія, організація: монографія / Л.В. Забуранна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 484 с.
4. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи: моногр. / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 516 с.
5. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. – М.: Прогресс, 1982. – 397 с.
6. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организаций». Модуль 4. – М.: «ИНФРА-М», 1999. – 344 с.

8. Попрозман О.І., Попрозман Н.В. Побудова системи управління у сфері соціальної інфраструктури // Формування ринкових відносин в Україні. НДІЕ. Міністерства економіки України–2014. – Вип. №11. – С. 226–232.

9. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України на період до 2020 року [текст] / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель–Веселяка]; Нац. акад. аграрних наук України, Нац. наук. центр «Інститут Аграрної Економіки». – К.: ННЦІАЕ», 2012. – 179 с.

10. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №4. – С. 104–107.

11. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

12. Kim W. Chan. Blue Ocean Strategy / W. Chan Kim и Renée Mauborgne: [Електрон. ресурс]. – режим доступу: http://www.12manage.com/methods_kim_blue_ocean_strategy_ru.html

13. Natalia V. Poprozman: Improving labor market as a strategic factor in economic growth // Modern Management Review. – Rzeszow University of Technology, Poland. –2014. –21(3/2014). [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://mmr.prz.edu.pl/pl/wersja-elektroniczna/2014/21-32014/>

14. Senge P. The Dance of change / P. Senge. Doubleday, 1999. – P. 164–179.

УДК 141.7:001.18

В.Е. ШЕДЯКОВ,

к.е.н., доктор соціол. наук, професор, Державний університет телекомунікацій

Досягнення й утримання конкурентоспроможності в умовах посилення ролі економіки знань

У статті йдеться про характерні для ситуації посилення впливу економіки знань можливі шляхи підвищення та утримання конкурентоспроможності. Спеціально вивчаються особливості на мікро– і макрорівні господарювання. Особлива увага приділяється комплексам «навчання – наука – виробництво», а також перетворенню системоутворюючих соціально–економічних відносин.

Ключові слова: конкурентоспроможність, продуктивність.

В.Е. ШЕДЯКОВ,

к.э.н., профессор, Государственный университет телекоммуникаций

Достижение и удержание конкурентоспособности в условиях усиления роли экономики знаний

В статье идет речь о характерных для ситуации усиления влияния экономики знаний возможных путях повышения и удержания конкурентоспособности. Специально изучаются особенности на микро– и макроуровне хозяйствования. Особое внимание уделяется комплексам «обучение – наука – производство», а также преобразованию системообразующих социально–экономических отношений.

Ключевые слова: конкурентоспособность, производительность.

V.E. SHEDYAKOV,

D. Sc. (Sociol.), Ph. D. (Econ.), Prof., State University of Telecommunications

Achieving and maintaining competitiveness in conditions of strengthening the role of the knowledge economy

In this article it is talking about a situation typical of the growing influence of the knowledge economy and possible ways to improve the retention of competitiveness. Especially we study micro– and macro–economic management. Particular attention is paid to the complex «training – science – production» as well as the transformation of the backbone of social and economic relations.

Keywords: competitiveness, productivity.

Постановка проблеми. Умови кризи системи фінансового капіталізму та середовище гіперконкуренції гостро потребують закріплення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу на мікро– та національній моделі господарювання на макрорівні економіки. Отже, на сьогодні повсюдно наполегливо шукаються шляхи підвищення ефективності виробничої сфери як важливішої складової розвитку суспільства. Характерною за цих умов є криза концепції та практиці колишньої моделі соціальної держави загального благополуччя (welfare state). Втім, здешевлення накладних витрат у регіонах, що розвиваються, а також розширена глобалізацією та інформатизацією можливість вибрати роботу поза рамками проживання виключають для промислово розвинених країн перспективи конкурентоспроможності, засновані переважно на економії на змінному капіталі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Підвалини сучасного розуміння сутності процесів конкуренції були закладені у працях Дж.В. Робінсон, К. Маркса, В. Міллара, Е. Чемберліна, М. Портера, а також А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Л. Вальраса, А. Пігу, П. Сраффи. Теорія сталих конкурентних переваг узагалі врахує і фактор орієнтації на ринок, і зовнішнє оточення (перевагу над конкурентами), і чинник ефективної ресурсної орієнтації (акцент на виключність та специфічність ресурсу). Причому власне поняття ресурсу може трактуватися у досить просторому діапазоні, включаючи, наприклад, добру репутацію національного виробників, складність підбору субститутів, забезпечення позитивної динаміки. Й конкурентоспроможність з ресурсів розглядається за усіма базовими факторами виробництва, у тому числі природним ресурсам, людському чиннику, капіталу.

Вивчення конкурентоспроможності, конкуренції, продуктивності / ефективності в різноманітних умовах господарювання з успіхом здійснювали Л. Абалкін, Я. Базилюк, О. Білорус, В. Воронцов, Р. Грінберг, І. Гурков, П. Друкер, М. Дьомін, С. Емельянов, Г. Жильцов, Р. Іванова, В. Камаєв, Б. Кваснюк, Я. Кваша, Б. Кедров, Я. Корнаї, Л. Крилов, Г. Куліков, В. Лисицький, С. Малінін, А. Мілюков, В. Мішін, С. Ніколенко, Ю. Осіпов, Ю. Пахомов, І. Ройзман, О. Румянцев, Р. Самар, В. Соловійов, М. Солодков, О. Сухарев, Б. Сухарєвський, Л. Тикоцький, Р. Фатхутдінов, А. Філіпенко, Т. Хачатуров, М. Цаголов, А. Чухно, В. Шевчук та ін.

Співвідношенню споживаннядозвольного класу і «робочого тіла» суспільства присвячені найважливіші праці багатьох авторів – від мислителів минулого «Байки про бджіл, або Приватні пороки – громадські вигоди» Б. Мандевіля та «Теорії дозвольного класу» Т. Веблена і до сучасних концепцій «суспільства загального благополуччя» та «етики перерозподілу» Де Жувенеля, що доводять втрату частини суспільного продукту на користь чиновників при будь-якому його перерозподілі, – навіть під високими гаслами справедливості та спрямованості від багатих до незаможних, посилення трудової складової багатства [1, 2]. При тому трансформація систем соціального партнерства у світі викликана насамперед наполегливими пошуками оптимізації виробничої сфери як важливішої складової розвитку суспільства, зокрема – підвищення мотивації розвитку та активізації його сукупного інтелектуального капіталу, в тому числі у сфері інформаційних та телекомунікаційних технологій.

Методологічні основи розгляду в статті можливостей та обмежень трансформацій закладені у працях К. Поппер і Ф. А. фон Хайека [3, 4]. При характеристиці соціально-економічної організації (пост)сучасної модернізації в тексті як основні також використовуються методологічні підходи З. Баумана, Ю. Габермаса, Е. Гуссерля, Ж. Дерріди, А. Етціоні, Т. Куна, І. Лакатоса, Ж.–Ф. Ліотара, Л. фон Мізеса, Р. Рорті, Ж.–П. Сартра, Б. Сілвермана, П. Фейєрабенда, Ф. Фехера, М. Фуко, Дж. Хейджа.

Постановка завдання. Час трансформує комбінацію можливостей і ризиків забезпечення ефективного господарювання. Світ входить до стану, однією з характерних рис якого є формування інформаційного суспільства постмодерна з посиленням ролі інформаційної складової виробництва. Чинники економії на масштабах виробництва й оптимізації стратегії у відповідності до найбільш поширених типових моделей перестають бути визначними. Щоб успішно конкурувати, необхідно постійно впроваджувати інновації та нарощувати конкурентні переваги. Водночас аналіз розвитку та реалізації чинників конкурентоспроможності торкається двох аспектів: внутрішнього та зовнішнього – ступінь кореляції яких може бути різної. Відповідно зміцненню тенденцій до глобалізації зростає і роль регулювання питань конкуренції на міжнародному рівні.

Внутрішні процеси у кожній країні, її здатність відповідати на виклики постсучасності та використати нові можливості, без сумніву, вкрай специфічні. Але в умовах глобального домінування законів інформаційного світу країнам доводиться підкорятися цим процесам. За наявності вже нинішніх рівня і структури міжнародного поділу праці для виробників з промислово

розвинених країн в ярусі високотехнологічної економіки умови гіперконкуренції передбачається акцент на формуванні та розвитку освітньо-науково-виробничих комплексів. Створюються об'єктивні підстави для кардинального зростання значення вищих навчальних закладів як площадки для поєднання фундаментальних і прикладних знань, здійснення експериментальних виробництв, розробки новітніх технологій, реалізації передових ідей та складних інженерних інновацій, створення різноманітних бізнес-інкубаторів, зокрема – з профілю інформаційних та телекомунікаційних технологій.

Управління знаннями становить сутність одного з провідних викликів ХХІ століття, та й ІІІ тисячоліття в цілому. Таким чином, сьогодні потрібно забезпечити рівень і комплексність надання освітніх, наукових і виробничих послуг, що вимагає активізувати і менеджмент якості, і здійснення публічно-приватного партнерства, і залучення різносекторних інвестицій і грантів, що, своєю чергою, передбачає наявність і використання нового внутрішньовиробничого клімату (благоприятного для творчої діяльності), PR-ресурсів, маркетингу профільних послуг і т.п. Тобто конкурентний відбір здійснюється як на рівні організації всередині структур, так і в умінні здійснювати зовнішні комунікації (насамперед, з суспільством і владою – PR / GR).

Отже, **метою статті** є викладення результатів дослідження методології використання та розвитку ресурсних баз досягнення конкурентоспроможності, характерних для (пост)сучасних умов посилення ролі економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Тривалий час наука та освіта були додатковими до продуктивної праці, проте вже промислова стадія розвитку діяльності кардинально змінила ставлення і вимоги до їх якості та ролі в забезпеченні конкурентоспроможності [5–7]. Однак економіка, заснована на знаннях, істотно змінює звичні для індустріальних і доіндустріальних циклів виробничі ієрархії: по-перше, її результати більше залежать від застосування інноваційних ідей, ніж від фізичної сили, спритності або витривалості. По-друге, використання високих технологій важливіше, ніж переробка сировини або дешева робоча сила. Своєю чергою, це викликає до життя структуруючу роль когнітаріату, посилення вимог до гнучкості й швидкості переналадження, забезпеченню дисципліни поставок і т.п. Посилюються позиції нового середнього класу як суб'єкта соціально-економічної модернізації, зростає значення інформаційного забезпечення. Фіксація структурними трансформаціями багатоярусного (багатоповерхового) будови економіки веде до формування та підвищення інтенсивності внутрішньорівневих потоків конкуренції.

Подальші ж трансформації вели до перетворення і освіти (самоосвіти) в безперервний процес, і науки в першу (провідну) продуктивну силу суспільства через положення безпосередньо продуктивної сили. Як відомо, суспільна матеріально-технічна база – це об'єктивована складова продуктивних сил суспільства, котра реально існує виключно в органічному сполученні з суб'єктивною складовою. Вона містить матеріально-технічні бази виробництва, поділу, обміну та споживання та відбивається на матеріально-річному, соціально-вартісному та ідеально-духовному рівнях. Її функціональна структура містить енергетичну базу, засоби праці, предмети праці, техніко-технологічні риси, інформаційні характеристики.

Основними системними аспектами матеріально-технічної бази є функціональний, галузевий, організаційно-управлінський, регіональний. У суспільстві знань наукова та освітня підготовка та вдосконалення господарювання отримують переважне значення. Науково-освітньо-виробничі цикли містять як провідні ланки: фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – технічні розробки – виготовлення нової техніки – використання та поширення нової техніки. Для вивільнення свого творчого потенціалу наука отримує характеристики постнекласичної, інтегруючи методи і можливості різних сфер знання. При цьому, з одного боку, науково-освітні структури промислового комплексу зобов'язані надавати якісні послуги свого профілю, виховуючи (саме утворюючи, формуючи) людину не тільки як носія товару робоча сила, а й як особистість, готуючи до зустрічі з викликами постсучасного рівня. З іншого – для цього необхідно навчатися спиратися на широке залучення зацікавлених в результатах підготовки представників різних груп суспільства й бізнесу, врахування думок експертної спільноти. Для структурування економіки все більшого значення набувають кластери економіки знань, техноозброєність робочого місця, органічна будова капіталу, дрібносерійного виробництва, кооперація, взаємоінтегрованість промислових вузлів і стадій технологічних процесів.

Становлення освітньо-науково-виробничих комплексів – ключова ланка в забезпеченні економічної незалежності країни та добробуту населення в умовах посилення ролі економіки знань, отже – в підтримці адекватних вимогам суспільства знань рівню конкурентоспроможності [8, 9]. Після механізації, автоматизації та роботизації за людиною залишається те, що не підпадає під цей процес і сконцентровано навколо творчого розгортання її сутнісних сил; основне джерело вартості нині – творчий, насамперед інтелектуальний, потенціал, а не психофізичні зусилля співробітника, пріоритет стратегій розвитку конкурентоспроможності – виробництво знань та їх ефективне застосування; додана вартість розподіляється з урахуванням витрат виробника; демократизуються системоутворюючі відносини суспільства (праці, власності, управління); трансформуються структури обміну та споживання; ліквідуються основи класичних форм відчуження. Перехід до дрібносерійного виробництва з частою переналадкою техніко-технологічних циклів вимагає адекватної готовності до цього персоналу, насамперед, завдяки володінню базовими методологіями та шляхами їх творчої адаптації до конкретних умов постсучасності і особливостей ділянки діяльності. Конкурентоспроможність і господарський успіх забезпечуються розвитком і реалізацією особистості та персоналізацією діяльності, а аж ніяк не нівелюванням людей і усередненням функцій та стандартизацією продукції.

Тим часом не тільки зміст кожного з їхніх елементів освітньо-науково-виробничих комплексів, а й якість їхнього взаємозв'язку, забезпечення системності взаємодії та кооперації відчуває трансформації історичного рівня. Як відомо, традиційна культура аграрного суспільства реалізовувала основну функцію управління інтелектуальною діяльністю в рамках формули «роби так, бо так робилося до тебе». В індустріальному суспільстві з культурою модерну генералізуючим напрямком управління було «роби так, бо це раціонально». Для постіндустріального суспільства характерним

є підхід «роби так, бо це ефективно». Причому ефективними можуть бути самі різні парадигми здійснення управлінських композицій. Культура постмодерну постіндустріального суспільства є принципово відкритою, деідеологізованою, ненасильницькою та базується, скоріше, на розвитку переваг, а не ліквідації недоліків. У цьому – провідна відміна її методології задіяння ресурсних баз, тому ця ознака пронизує успішну організацію і управління діяльністю, насамперед іманентної епосі діяльністю інтелектуальною [10–13].

Основою формування та поширення інноваційних систем досягнення та закріплення конкурентних переваг є комплекс інститутів з виробництва, передачі, інтерпретації і застосування знань, інноваційно-ринкова інфраструктура, підсистема освіти профпідготовки, наукова підсистема, підсистема організації ринків, регулятивна підсистема. Для формування інноваційної системи реалізації конкурентних переваг головне значення мають соціальний досвід, історична спадщина, суспільні традиції, інституційні підстави, розвиненість комунікацій, регулятивні механізми, географічне розташування, наявність ресурсної бази, нормативне оформлення. Водночас загальне процвітання сьогодні пов'язується скоріше з ціннісно-смысловими комплексами не неробства і споживацтва, а творення і творчого пошуку. Відповідним чином і постсучасність у розумінні суспільством загального добробуту передбачає не скупчення різноманітних соціальних утриманців та їх обслуги, а активну підтримку творчості (насамперед, інтелектуальної і духовної) з реалізацією пріоритету людини, її прав і свобод; соціальної справедливості, тобто соціальної рівності людей у правах і можливостях; солідарності, що розуміється як вираження спільності людства і співчуття до жертв несправедливості. Духовний потенціал суспільства поєднує духовні та інтелектуальні можливості.

Разом із тим сьогодні вже очевидно: не тільки забезпечення конкурентоспроможності окремої господарської структури, але і стратегічне виживання і розвиток суспільного надпроекту кожного з культурно-цивілізаційних світів в суспільстві знання безпосередньо залежать саме від долі ефективних освітньо-науково-виробничих комплексів. Відповідно для соціально-економічного (зокрема – господарського) успіху нагальним стає перехід від превалювання звичок і стереотипів директивного адміністрування до практик і технологій стимулювання: на індивідуальному рівні – діяльності, на громадському – бажаних трансформацій. Побудова ж моделі формування стимулів інтелектуальної діяльності дозволяє виділити в ній елементи безпосередні (виробництво, потреби, інтереси, стимули, зацікавленість, ставлення до праці, творча активність) і непрямі (опосередкування стимулів впливом здібностей, цілей і цінностей, посилення ролі мотивів). Вичерпання прямих важелів ставить завдання більш активного використання непрямих. Від комплексу формування стимулів слід відрізнити систему їх реалізації в господарській практиці (власне стимулювання), яка охоплює підсистему розподільну і відтворювальну, а також стимулювання більш повного розвитку здібностей і підвищення зацікавленості кожного. Цілісне стимулювання і розподіл у широкому значенні повинні охопити розподіл грошових сум, самої діяльності, а також зростання самостійності, організацію праці, індивідуалізацію заохочення і покарання в залеж-

ності від ієрархій потреб, інтересів, цілей, цінностей. Оскільки в соціальних комунікаціях здійснюється передача не тільки «інструкцій», а й «цінностей», «ідеалів», «смислів», то при цьому формуються не тільки раціональні, але й ірраціональні складові життєдіяльності суспільства.

Узагальнення соціально-економічних явищ дозволяє дійти до висновку про певний мобілізаційний потенціал самої господарської системи: з цієї точки зору і високої Модерн – це надпроект розвитку свого часу. Але коли творчий потенціал Модерну вичерпався та виявив свої межі, спроби проводити не наздоганяючу, а випереджаючу політику на основі виключно його методів, технологій і ресурсних баз з'являються неефективними, а перспективи подальшого проведення прогресивних трансформацій відкриваються у нових міжнародних тенденціях. Постмодерн – зовсім не контрмодерн, оскільки визнає розвиток та не відміння можливості модерну. Але постмодерн може зірватися до контрмодерну, перш за все через якість управління. Причому саме запізнення з вивільненням творчих сил постмодерну може підштовхувати до регресивного контрмодерну з його безглуздою нескінченністю, коли відчувається психологічний тиск ситуації економічного та соціального хаосу, починається період депресії в суспільстві, посилюється ймовірність політичних провокацій, зростає діапазон втрачених можливостей країни. Постмодерн позначає різноманіття (і рівність) моделей прогресу, опору на існуючі устої, а не боротьбу з ними. Єдність віри та розуму відкриває моделі нових соціальних укладів без звичних обмежень. Актуалізація логіки парадокса базується на врахуванні нових, незвичних визначень раціоналізму, а також креативних в нових умовах, традицій – аж до використання практик міфотворчості. Сьогодні, з одного боку, потрібна творча сила модерну, з іншого – можливості класичних варіантів модерну підірвані. Людство знаходиться у ситуації життя на межі, воно відчуває справжню пороговість свого існування та розвитку, знань про себе й світ. Природно, в різних регіонах домінують різні риси постмодерну, часто лідери мають можливості переміщати свої проблеми на периферію. Але сьогодні всі народи є частинами глобального соціального над організму, ресурси глобалізації не дозволяють відгородитися від загальносвітових тенденцій в національних «квартирах» та консервувати уяви щодо бажаної ситуації, шукати майбутнє засобами минулого. Безумовно, постмодерн містить вкрай серйозну загрозу безцільної втрати творчих сил та потенціалу нації, але може стати ренесансом багаторівневого розвитку. З'являються нові характеристики структури світоупорядкованості. Природний результат ефективного проекту розвитку в усі періоди історії – здатність формувати (навіть визначати) світову «систему координат», своєрідний міжнародний «порядок денний». Орієнтуватися на власну національну ідентичність, але не конфліктувати з іншими суб'єктами подій, не дозволяючи глобальній конфронтації ідеологій. Глобальній світ може десувернітезувати на макро- та мікрорівні. Але водночас саме нові тенденції розвитку можуть відкрити як додаткові механізми інтеграції, так й шляхи залучення нових продуктивних ресурсів. І без оволодіння постсучасними технологіями об'єднання, кооперації, взаємодії, інтеграції та управління успішне будівництво надпроекту розвитку неможливе.

Утім необхідність нового соціально-економічного надпроекту розвитку накладається сьогодні на невирішеність завдань і класичного модерну, співіснування господарських укладів, що базуються на культурі традиційної, модерної та постмодерної, суспільстві аграрному, індустріальному і постіндустріальному, включає канву і логіку азіатського способу виробництва, настоящего на загальній приватній власності. Це тягне застосування понять та ресурсних баз постнеомодерну або квазіпостмодерну і широке регулятивне використання ряду ірраціонально-перетворених форм. Отже, великий перелік кардинальних змін, що відбуваються, досить часто фокусують у визначення постмодерної трансформації або постмодернізації, яка має довгий ряд власних характеристик, особливостей і властивостей. Їх істотна частина виникає з особливостей інформаційної ери, поєднаної з підвищенням значення економіки знань і діяльності когнітаріату з його особливостями ціннісно-смислових ієрархій (котрі ґрунтуються на почуттях власної гідності, гордості за свою роботу, професіоналізму і перекреслюють підходи, засновані на підлепливості, сервільності, догідництві тощо) з відповідною ієрархією стимулів. Зрозуміло, при цьому, з одного боку, робота втрачає якість єдиного мірила життєдіяльності (якщо раніше і освіта – тільки підготовка до неї, і пенсія – лише плата за неї), а з іншого – тим тісніше її інтегрованість в інші сфери життєдіяльності, значніше дифузія навичок з однієї сфери суспільних відносин в інші. В цих умовах для успішного досягнення цілей нової модернізації необхідно і виправдано залучати ресурсні бази як модернізації (домодернізації недомодерна), так і власне постмодернізації. Разом із тим сьогодні форсована трансформація інверсійної включає в себе «в знятому вигляді» елементи класичної вестернізації, проте аж ніяк не зводиться до них. Більше того, успіх національних моделей досягнення та утримання конкурентоспроможності пов'язаний з використанням своїх особливостей.

Суспільство постмодерну передбачає якісно нові моделі глобальної конкуренції, ефективно володіння якими вимагає більш повного задіяння освітньо-науково-виробничих комплексів і використання творчих можливостей людей з ретельним врахуванням особливостей регіону, міста, громади. Відповідно, актуально завдання не економії «змінному капіталі», а всебічної підтримки розвитку та реалізації людського капіталу. Це не тільки соціально виправдано, а й продуктивно на макро- й мікроекономічному рівнях. У сфері високих технологій наукоємних галузей це особливо суттєво. Причому скорочення розриву між рівнями соціального розвитку та економічного зростання завдяки впливу технологічних інновацій, інформаційного менеджменту та взаємного резонування різноманітних елементів трансформації неможливо досягнути без цілеспрямованої політики держав та корпорацій. Опора на досвід «ручного керування» закріплює відставання управлінських рішень та, тим більше, дій – від процесів, а віра у оптимальність стихійного розвитку послаблює регулятивні можливості суспільства, тоді як випереджаюче відображення складної реальності наукою закладає базу для адекватності управлінських механізмів світовим тенденціям розвитку. Зараз не формальні конструкти, а якість життя і можливості творчості мають визначати показники прогресу країни; під впливом структуруючого значення суспільства знання нині нові гори-

занти розвитку відкриваються тим державам, де устрій макросимально сприяє реалізації творчого (насамперед, інтелектуального) потенціалу кожного.

Отже, на макрорівні господарювання помітніше, що різні цивілізації по-різному віддзеркалюють у своєму розвитку (в тому числі – соціально-економічному) риси постмодерну: зустрічаючись зі «світовими викликами», кожна держава знаходить свій варіант відповіді на них. Разом із цим посилюються можливості обережного запозичення частини моделей розвитку людського чиннику, які напрацьовуються іншими народами, що деактуалізує підхід, який однозначно відносить міжнародні стосунки до «вторинних», «похідних». Водночас потрібно створити умови кардинальної трансформації відношення до інтелектуального капіталу в окремому суб'єкті господарювання. Отже, на мікрорівні господарювання оптимізація розвитку та використання інтелектуального капіталу все активніше орієнтує на вирішення проблем на підставі розвитку здібностей персоналу та обробки інформації. Виробничі ролі формуються у процесі праці, де присутній широкий діапазон нерутинних завдань і нема сталості процедур. Визначальне місце у виробничих відносинах належить ролевим мережам, причому вони великі і динамічні, а характер, довжина та місце виявлення ролей мінливі і ступінь кооперації високий. Відповідним чином актуалізується потреба у «надмірному» знанні і досвіді для правильної поведінки в нестандартних ситуаціях, під час посадових ротацій і освоєння техніки. Причому саме консервація застарілої моделі розвитку та використання людського капіталу, перепони до зародження нових форм управлінсько-трудова відносин і сприяють занепаду виробництва та регіону [14–21]. Інноваційний процес, заснований на творчому підході до роботи, взагалі вимагає ініціативного, висококваліфікованого, високо мотивованого працівника, якого систематично залучають до прийняття управлінських і технологічних рішень. У розвитку же й активізації науково-інтелектуального комплексу існує і маса різноманітних складових, які передбачають самостійний аналіз, і своєрідність загальних методів стимулювання праці та управління діяльністю. Їх накладення один на одного і діапазон можливостей застосування, особливо – в умовах перетину трендів постсоціалістичних і постіндустріальних перетворень прямо вимагає використання кумулятивності зусиль.

Українською важливою в цьому контексті є та обставина, що місія управління інтелектуальною діяльністю – розвинути, вивільнити та активізувати творчий інтелектуальний потенціал, спираючись на кардинально різноякісні ресурсні бази та інтегруючи не тільки іманентні можливості, а й потенційно ефективні та здатні до розгортання в нових умовах моменти соціальної спадщини попередніх моделей (насамперед, напрацьованих традицією і модерном). Для цього управлінського технократизму з його «холодним» управлінням і пріоритетною вимогою виконавської лояльності зовсім недостатньо: він не вивільняє всього творчого потенціалу.

Для стимулювання бажаних трансформацій потрібно реально розробляти передумови та створювати їх відсутні ланки, використати соціальну функцію виробничих (насамперед, трудових) відносин та сукупність внутрішньокорпоративних комунікацій як рівня реалізації соціального капіталу [22–27]. Масштабність змін передбачає включення нових (не тільки

психологічних, а насамперед саме соціальних, навіть соціетальних, у розмірах всього суспільства) мотиваторів розвитку й в площині традицій, й у сфері забезпечення норм, і через створення адекватно орієнтованої інфраструктури. Отже, вирішення невідкладних завдань модернізації на тлі світових тенденцій розгортання постмодерна суттєво підвищує роль оптимізації розвитку та використання людського капіталу. Тим більш для України, де відсутні або вичерпані інші ресурси, колосальне значення набуває використання творчого потенціалу соціальних відносин. Країна здатна грати активнішу участь у процесі впливу на фундаментальні та динамічні трансформації світу за рахунок своєї модернізації, розвитку країни за інноваційною моделлю, більш повного використання свого потенціалу розвитку та посилення уваги до прогресивних систем розвитку та використання людського капіталу. На базі саме цього можливе забезпечення нових стандартів державного управління. Додаткові резерви при здійсненні рефлексивної модернізації в Україні, насамперед, чергу пов'язані з: 1) поширенням арсеналу рішень у відповідності до тенденцій зростання ризомічного розвитку при розповсюдженні практик розвитку та використання людського капіталу; 2) можливостями, що пов'язані з діалогом й дифузійною зовнішніх і внутрішніх культур, 3) трансформацією балансу співвідносин між державою, суспільством та людиною. Постсучасні підходи до соціальної організації промислових відносин взагалі не пере-креслюють, а актуалізують потенціал модерну. Водночас вони відкривають і нові можливості людського чиннику, пов'язані з більш активним використовуванням традицій і звичаїв, колективних відносин і взаємодій, неформальних комунікацій і соціальних мереж, з синтезом елементів керованості, самокерованості та некерованості.

При цьому додаткові ризики для соціально-економічного розвитку від деяких моделей соціальної відповідальності бізнесу інколи пов'язані з можливостями виводу зі сфери публічності механізму частини взаємних послуг політичної та ділової еліти, розширенням апарату перерозподілу та посиленням непродуктивного витрачання ресурсів. Ефективні шляхи забезпечення соціальної відповідальності бізнесу та формування партнерських відносин в господарському секторі як макрорівень відносяться до шляхів стратегічного управління модернізацією країни та її економіки. Від підкорення та контролю сучасний менеджмент західних корпорацій поступово перейшов до стратегії «залучення» та партнерства. Ці трансформації синхронізовані з новою фазою організації праці на принципах соціотехнічного підходу. Зрозуміло, що практичне здійснення переорієнтації економіки на акцентування наукоємних виробництв галузей високої ступені переробки потребує як масштабного фінансового маневру, так і відповідних соціальних змін. Причому зовсім не тільки в тому, що звичайно асоціюється з соціальною політикою держави та підтримкою соціально уразливих верств. Коли дійсно кардинально змінюються умови, необхідно розвиватися всій регулятивній системі. Водночас розвиток управлінсько-виробничих технологій трансформації промислових відносин не тільки потребує, а й відкриває нові перспективи формування інституцій соціального партнерства. Водночас для оптимізації шляхів розвитку та використання людського капіталу серед наявних національних форм

соціального партнерства особливо важливим є кропітке впровадження найбільш ефективних моделей задіяння населення для цілей розвитку країни та регіону. Відтак тенденція до повнішого залучення здібностей працівника до виробничої та підприємницької діяльності, об'єднання в єдиний комплекс різних форм призвели до створення у провідних державах Заходу «економіки участі».

Наприклад, світовий досвід за останні роки був суттєво збагаченим напрацюваннями у сфері виробничої демократії, що забезпечують можливість узгодження інтересів між наймачами та найманими робітниками («соціальними партнерами») при керівній ролі державних інституцій, котрі слідкують за виконанням «правил гри» між різними категоріями учасників промислових відносин. Неправомірно при цьому зводити логіку змін у промислових відносинах виключно до детермінації культури технологічними інноваціями. Важливого значення набуває вплив саме культурного середовища на появу і сприйняття нововведень техніки та економіки. Сучасні програми участі охоплюють переважно не окремі категорії персоналу підприємств, а й усіх найманих працівників, незалежно від функцій та рівня їх відповідальності у системі виробництва. Якщо в 60–ті та 70–ті роки минулого століття їхньою метою була хаотична «раціоналізація на робочому місці», то зараз – загальне підвищення ефективності виробництва та поліпшення трудових відносин в стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності. Нові системи участі йдуть далі, ніж попередні. Найчастіше виплати з прибутку стають суттєвим або й головним елементом винагород, а іноді відбувається перетворення власності, коли вона значною мірою переходить від наймачів до найманих працівників підприємства.

Економіка участі спирається на випрацювані механізми її реалізації на виробництвах, на законодавчі акти та податкові пільги. Часи її динаміки продемонстрували найбільше поширення таких форм участі найманих працівників у підприємницькій діяльності, як участь у прибутках, у власності та управлінні. Кожна з них може застосовуватися самостійно, але на практиці вони поєднуються, породжуючи синергетичний ефект. Участь у прибутках уже давно розглядають як засіб збереження соціального миру та як чинник підвищення зацікавленості в економічному розвитку. Проте довгий час на практиці згадану систему застосовують досить обмежено, швидше як експеримент. Тільки з кінця 80–х років ХХ століття вона починає посідати чільне місце як один із засобів виживання фірми в умовах жорсткої конкуренції. Звідси – різке збільшення масштабів поширення участі в прибутках та поява якісно нових її форм.

Відтак постсучасні шляхи розвитку та використання людського капіталу пов'язані з заміною примушення зацікавленістю, поширенням стимулювання крім адміністрування, збільшенням діапазону гнучких методів «м'якого регулювання» при організації управлінсько-трудова відносин. При реалізації цього прерогативи топ-менеджерів зовсім не відмінюються, але змінюються форми та механізми. На соціально-структурному рівні відповідне реформування корпорацій ліквідує посередницькі ланки, перетворюючи частину зайнятих у контрольно-розпорядчих діях адміністраторів на радників з підвищення професійності рішень та спрощує систему управління, у площині соціокультурної – в оновлених корпораціях замість традиційного культу дисциплінова-

ності, лояльності, сервильності з'являються цінності особистої свободи, професіоналізму, солідарності, які за допомогою електронного зв'язку складають особливий пріоритет і в субкультурах автономій, і в цілісній гібридній культурі корпорацій. Відповідно місії та завдання корпорації, становлячись єдиними для всіх учасників виробничого процесу, перетворюються на базу їх загального контролю, приводячи до високого соціально-економічного ефекту.

Промислові (зокрема, трудові відносини достатньо інерційні). З цих позицій проект нового Трудового кодексу – очевидний крок в адаптації українського ринку праці до трансформації умов, підняття планки свободи і відповідальності. У трудові відносини вливається потік нових ієрархій у зв'язку з вимогами економіки до забезпечення лідируючої ролі професіоналів з широким загальнокультурним кругозором, орієнтацією на новаторство і відчуття власної гідності, гнучке задоволення потреб. Ситуація вимагає рухливості технологічних ланцюжків при об'єднанні виробничо-організаційних можливостей. Автономізація праці та наділення працівника додатковими повноваженнями не тільки вимагають демократизації інформаційних потоків і передбачають перерозподіл контрольно-управлінських функцій, але і роблять зайвими деякі проміжні керівні ланки. Якісне задіяння спускових гачків механізмів запуску позитивних змін у всьому культурно-цивілізаційному світі вимагає пріоритетної уваги до управління змінами в сфері науково-освітньо-виробничих комплексів. Причому через більшого діапазону наслідків використання сьогоденні соціального партнерства, збагачення діяльності, виробничої демократії, груповий організації праці, гнучкого робочого часу, корпоративної культури, проектно-матричного управління і створення на їх основі управлінських композицій в змозі дати кумулятивний ефект соціетального рівня.

Висновки

Спроби ігнорування змін у міжнародному конкурентному середовищі могли б перетворити традиційне прогнозування в небезпечний інструмент самозаспокоєння, що обминає власні недоліки та щадить самозакоханість на шкоду результативності. Разом із тим саме зовнішні процеси завдають об'єктивний контекст існуванню держави, без врахування якого не можливо випрацювати та дотримуватися оптимального курсу. Процеси глобалізації та інформатизації на сьогодні забезпечують саме всесвітній характер конкуренції між освітньо-науково-виробничими комплексами і включеними в них окремими ланками. Проблема визначення оптимальних шляхів розвитку та використання людського капіталу в вирішенні завдань розвитку країни та регіону насамперед пов'язана з вибором та реалізацією оптимальної моделі соціального партнерства. Якісне задіяння спускових гачків механізмів запуску позитивних змін у всьому культурно-цивілізаційному світі вимагає пріоритетної уваги до управління змінами у сфері науково-освітньо-виробничих комплексів. Причому через більшого діапазону наслідків використання сьогоденні соціального партнерства, збагачення діяльності, виробничої демократії, груповий організації праці, гнучкого робочого часу, корпоративної культури, проектно-матричного управління і створення на їх основі управлінських композицій в змозі дати комплексний інноваційно-синергетичний ку-

мулятивний ефект соціального рівня. При цьому потрібно враховувати специфіку країни, регіону та громади, особливості культурних і політичних традицій, характер розвитку економіки, якість соціального і трудового законодавства, ступінь розвитку суб'єктів соціального партнерства тощо [28].

Сьогодні знати більше всіх безпосередньо означає бути попереду всіх. Відповідно, з одного боку, суспільне виробництво вже не вимагає масштабного залучення фізичної праці, що базується на мускульній силі, з іншого – суспільний уклад збільшує значення нетрудових вимірів життя. Разом із тим створюються передумови для кардинальної зміни і змісту праці, де все помітніше стає визначальна роль розумової діяльності. Праця поступово перероджується у творчість (яке багатьма аналітиками розглядалося що не-праця). Радикально змінюються і стимули участі в ньому. При цьому під впливом якості домінуючих відносин суб'єктивний, людський фактор відтворення все активніше почав сприйматися в контексті людського капіталу. Таким чином, з одного боку, це відображало його зростаюче значення і капіталоподібність. З іншого ж – сам принцип приватної власності, як і товарний характер виробництва, все помітніше обмежувався трансформаціями соціально-економічного середовища, взаємодією з іншими контрагентами і необхідністю введення елементів її сегментації, регулювання та планування.

Нинішній розрив у рівнях розвитку домінуючих і відстаючих таких, що шанси останніх зводяться до отримання статусу обслуговуючої економіки. Разом із тим для деяких елементів господарської структури саме закритість і є чинником фіксації відсталості. Баланс складових відкритості та закритості, можливостей постринкового механізму та публічно-приватного впливу передбачає форми поєднання енергії приватної праці та підприємництва з гнучким державним регулюванням. Налаштування стратегічного рівня управління ще раз нагадує про наявність трьох головних вимірів: забезпечення індивідуальних і прав людини, піднесення соціально-економічного добробуту та політичної свідомості. Своєю чергою, тенденції до становлення в глобальному масштабі суспільства знань посилюють значення інтелектуальної складової продуктивних сил на противагу безпосередньо мускульної, підвищують потребу в творчій активності та інформаційній гнучкості. Це створює передумови розширення діапазону впливів у дусі вікна Овертона із забезпеченням плавного зсуву сприйняття внесених підходів від неприйнятних до привабливих, сприймаються як природні, через стадії обурення до визнання і перетворення на норму. Втім нині в Україні ще не закінчено інституційно-інфраструктурне оформлення адекватних новим умовам виробничих (насамперед, трудових) відносин. Для підвищення масштабів підготовки до участі персоналу в високоінтелектуальній діяльності держава повинна узяти на себе більше функцій з виховання дітей та впорядкування працевлаштування в суспільстві. Водночас домінуюче розповсюдження трибічної моделі соціального партнерства та навичка до етатистського варіанту патерналізму посилює роль держави (яка може бути й центром прийняття рішень публічної влади, й стороною соціального партнерства). Тобто, з одного боку, вона приймає закони, визначає правила та процедури, правовий статус кожного, а з іншого – виступає як одна зі сторін (зокрема, як власник майна у виробничих комплек-

сах). І, таким чином, держава репрезентує і окремий інтерес учасника переговорного процесу, і загальний – гаранта рівноправної участі всіх сторін соціального діалогу, який повинен забезпечити консолідацію зусиль різних верств для забезпечення злагоди та прогресу (зокрема, з профілю інформаційних та телекомунікаційних технологій).

Подальші наукові розвідки на цьому напрямку пов'язані, на нашу думку, з ретельним аналізом соціально-економічних умов зростання ефективності виконання освітньо-науково-виробничими комплексами свого потенціалу локомотивів (пост)сучасної економіки.

Список використаних джерел

1. Мандевиль Б. Басня о пчелах / Б. Мандевиль. – М.: Мысль, 1974. – 375 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
3. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность / Ф.А. Хайек. – М.: Новости. – 1992. – 304 с.
4. Поппер К. Ницета историцизма / К. Поппер. – М.: Прогресс, 1993. – 187 с.
5. Шедяков В. Трансформації конкурентоспроможності системи господарювання під впливом змін у міжнародному поділі праці / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – №7. – С. 26–35.
6. Соловийов В. Проблеми оцінки потенціалу конкуренції у високотехнологічній економіці / В. Соловийов // Наука та наукознавство. – 2008. – №1. – С. 11–17.
7. Шедяков В. Продуктивний потенціал застосування концепції інтелектуального капіталу: особливості, можливості та обмеження в українських умовах / В. Шедяков // Наука та наукознавство. – 2012. – №2. – С. 35–42.
8. Шедяков В. Забезпечення європейського рівня наукової культури – базова умова конкурентоспроможності нації / В. Шедяков // Політологічний вісник: Зб. наук. праць: Видано на замовлення Політологічного центру при КНУ ім. Тараса Шевченка, 2009. – Вип. 44. – С. 248–259.
9. Шедяков В. Підвищення організаційної культури у сфері наукової творчості як чинник розвитку суспільства / В. Шедяков // Політологічний вісник: Зб. наук. праць: Видано на замовлення Політологічного центру при КНУ ім. Тараса Шевченка, 2010. – Вип. 45. – С. 62–73.
10. Шедяков В. Ефективні технології соціального проектування: динаміка змін / В. Шедяков // Віче. – №6 (315). – С. 26–28.
11. Шедяков В. Процеси суспільного розвитку як об'єкт стратегічного управління (на прикладі промислових відносин) / В. Шедяков // Гілея. – 2012. – Вип. 66. – С. 647–653.
12. Шедяков В. Управління суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – №55. – С. 157–165.
13. Лич В.М. Удосконалення методології дослідження системи економічних відносин у процесі модернізації суспільства / В.М. Лич, В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2012. – №9. – С. 3–7.
14. Суховский А. Государственное регулирование социальной сфере в развитых странах Запада / А. Суховский // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №8. – С. 23–35.
15. Белозерова С. М. Социальные процессы и социальная политика в сфере труда / С.М. Белозерова. – М.: ИЭ РАН, 2008. – 222 с.
16. Шедяков В.Є. Стимулювання в системі управління працею на тлі формування в глобальному масштабі економіки знань / В.Є. Ше-

дяков // Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення / А.О. Азарова, І.Є. Алфьорова, В.Є. Шедяков та ін. За заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич; М–во освіти і науки України; Харк. ін–т фінансів; Нац. гірн. ун–т. – Д.: НГУ, 2014. – С. 379–388.

17. Шедяков В. Соціальна творчість та інноваційність стратегічного управління / В. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2013. – №1–2 (57–58). – С. 42–51.

18. Шедяков В. Стратегічне управління модернізацією соціальних відносин / В. Шедяков // Соціальна психологія. – 2009. – №1 (33). – С. 85–92.

19. Шедяков В. Якість соціального управління як чинник національної безпеки / В. Шедяков // Стратегічна панорама. – 2009. – №1. – С. 39–43.

20. Шедяков В. Можливості та вимоги наукового прориву: організаційний аспект / В. Шедяков // Сучасна українська політика. – 2011. – Вип. 22. – С. 17–29.

21. Шедяков В. Можливості ефективної організації та стимулювання бажаних трансформацій / В. Шедяков // Сучасна українська політика. – 2010. – Вип. 19. – С. 327–338.

22. Задорожний Г.В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства / Г.В. Задорожний, А.В. Коврига, В.В. Смоловик. – Х.: ХІБМ, 2000. – 192 с.

23. Трунова Г. Колективні угоди – акти соціального партнерства / Г. Трунова // Юридична Україна. – 2007. – №10. – С. 51–57.

24. Шедяков В.Є. Корпоративні моделі організації та можливості ефективного використання людського потенціалу у країнах з транзитивною економікою / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2007. – №3. – С. 168–175.

25. Шедяков В.Є. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В.Є. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян: у 2–х т. / Г.Г. Півняк, А.І. Амоша, В.Є. Шедяков та ін. За заг. ред. Г.Г. Півняк; М–во освіти і науки України; Нац. гірн. ун–т. – Д.: НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282–290.

26. Шедяков В. Розвиток соціального партнерства в контексті постіндустріальних трансформацій трудових відносин / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 80–91.

27. Соболев В. М. Менеджмент в области инвестиций и персонала: особенности в переходной экономике / В.М. Соболев, В.Є. Шедяков. – Х.: Бизнес Информ, 1996. – 176 с.

28. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / [За наук. кер. М.З. Згуровського]. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – Ч.1. – 280 с.; Ч. 2. – 207 с.

УДК 336.1–026.16(100):339.9

І.І. БОГАТИРЬОВ,

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Стабільність національних фінансових систем в умовах фінансової глобалізації

Проаналізовано детермінанти формування стабільності фінансових систем у контексті фінансової глобалізації. Визначено межі фінансової стійкості і вплив шоків на стан національної фінансової системи.

Ключові слова: фінансова стабільність, фінансова глобалізація, шок, нестабільність.

І.І. БОГАТЫРЕВ,

к.э.н., доцент, докторант кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Стабильность национальных финансовых систем в условиях финансовой глобализации

Проанализированы детерминанты формирования стабильности финансовых систем в контексте финансовой глобализации. Определены границы финансовой стойкости и влияние шоков на состояние национальной финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовая глобализация, шок, нестабильность.

I.I. BOGATYREV,

PhD., associate professor, doctoral student in international accounting and auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Stability of national financial systems in terms of financial globalization

The determinant of financial system stability formation in the context of financial globalization is analyzed in the article. The boundaries of financial stability and the impact of shocks on the state of the national financial system are determined.

Keywords: financial stability, financial globalization, shock, instability.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація як якісно нова тенденція світових трансформацій стимулює нерівномірність економічного розвитку і розподілу фінансових ресурсів і тим самим впливає на національну фінансову стабільність. Тому в рамках проведення політики, спрямованої на досягнення фінансової стабільності, практичну значимість набуває питання кількісної та якісної оцінки стану фі-

нансового сектору, його схильності до ризиків, здатності абсорбувати шоківі впливи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні аспекти формуванням та підтриманням фінансової стабільності найбільш повно відображені у працях зарубіжних вчених, зокрема В. Дуйзенберг, П. Каллаур, Е. Крокет, А. Лаубша, А. Лі, Е. Лярж, Х. Мінські, Р. Фергюсон, М. Фут,

Дж. Чант, А. Шварц, Дж. Шиназі. В українській економічній літературі проблемам фінансової стабільності присвячені роботи В. Гейця, О. Василика, Р. Лисенка, І. Лютого, В. Міщенко, А. Сухорукова, М. Савлука, Т. Унковської, В. Федосова, А. Чухна, В. Шелудько. Питання підтримання національної фінансової стабільності в умовах глобалізації розглядаються в роботах О. Білоруса, А. Гальчинського, Г. Климка, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Ю. Макогона, О. Плотнікова, В. Рокочі, А. Румянцева, А. Семенова, А. Філіпенка та інших. Разом із тим у науковій літературі не знайшли достатнього обґрунтування і належного аналізу питання системного дослідження механізмів, які впливають на формування та підтримання стабільності національних фінансових систем у контексті фінансової глобалізації.

Мета статті полягає в уточненні детермінант формування фінансової стабільності з метою оцінки впливу шоків на стан національної фінансової системи.

Виклад основного матеріалу. Фінансова глобалізація суттєво впливає на стійкість фінансової системи. Вочевидь глобалізація фінансових ринків являє собою багатоаспектний процес, який, з одного боку, дає учасникам ринку додаткові шанси та можливості отримання додаткових прибутків, але з іншого – висуває певні вимоги, у тому числі обумовлені виникненням складних ризикових ситуацій, якіми необхідно вміти управляти.

Результати узагальнення теоретичних положень економічної сутності фінансової стійкості свідчать, що в економічній науці відсутній єдиний підхід до її визначення. Незважаючи на плідну працю вчених-економістів, залишаються невирішеними деякі аспекти проблеми, а саме: на сьогодні не існує чіткої межі між поняттями «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість». На підставі дослідження приходимо до висновків, що стійкість і стабільність характеризують здатність системи зберегти свою якість в динамічному середовищі. Різниця полягає в тому, що стійкість фінансової системи залежить переважно від екстернальних чинників впливу, а стабільність – від екстернальних і інтернальних. Дослідження питання сутності фінансової стабільності виявило їх певну апофатичність, тобто метод протиставлення – фінансова стабільність визначається як відсутність, відповідно, фінансової нестабільності. На цьому, зокрема, наголошує Ю.М. Сапачук [1]. Водночас Дж. Г. Шиназі розглядає поняття фінансової стабільності в контексті динамічності процесу, що досліджуються. «Фінансова система вважається стабільною, якщо відбувається ефективний розподіл економічних ресурсів, розподіл фінансових ризиків, їх оцінки та управління ними» [2]. З позицій системного підходу оптимальним з визначення запропоноване Т. Унковською «фінансова стабільність національної економіки – це такий режим функціонування економіки, коли а) вона перебуває в динамічному стані фінансової рівноваги або б) в разі екзогенних або ендогенних шоків її відхилення від рівноваги лежить у заданих межах і вона здатна повернутися в режим фінансової рівноваги» [3].

Водночас аналіз визначення поняття «фінансова стабільність» свідчить про те, що досі не існує загальноприйнятої моделі або аналітичного механізму для її оцінки або вимірювання. Багато економістів розглядають проблему фінансової стабільності крізь призму банківської кризи, державного боргу та дефіциту бюджету, падіння довіри до банків, яке ви-

кликає відтік вкладів і зниження ліквідності. Можливість кризи в інших фінансових установах сприяє банківській паніці і створює ланцюжок неплатежів, впливає на фінансову систему в цілому. Такий погляд на фінансову стабільність дуже привабливий для аналізу, оскільки криза є найяскравішим виявом фінансової нестабільності.

На підставі аналізу літературних джерел приходимо до висновків, що фінансово стабільна система – система, в якій шоки, що відбуваються або поширюються всередині фінансової системи, пов'язані з ендогенними і екзогенними причинно-наслідковими чинниками, суттєво не змінюють оптимальних заощаджень та інвестиційних планів як держави, так і приватних підприємців. У той же час визначення нестабільності як кризи залишає невирішеними питання про джерело нестабільності та канали його розповсюдження; роль держави у політика у пом'якшенні ефектів фінансової нестабільності тощо. Відповіді на ці питання лежать у площині добре сформованої макроекономічної моделі фінансового сектору. З одного боку, фінансова стабільність має розглядатися як ефективне згладжування ринковими гравцями споживання протягом економічного циклу. Іншими словами, на мікрорівні фінансова система повинна забезпечувати компенсацію ресурсів у період їх дефіциту і розміщення ресурсів в період їх профіциту. З іншого боку, фінансова система повинна ефективно виконувати свою головну функцію – сприяти переміщенню ресурсів від одного сектору економіки до іншого. Отже, на макrorівні фінансова система повинна успішно підтримувати інвестиційно-ощадний баланс: фінансувати інвестиційні проекти та економити ресурси. Фінансова система повинна строго відповідати принципам стабільності

У багатьох національних фінансових систем майбутнє непередбачуване і багатоваріантне, тому що існують як ендогенні, так і екзогенні фактори фінансової нестабільності. Це пов'язано насамперед з тим, що фінансові ринки нестабільні і ступінь їх волатильності сильно різниться від країни до країни. Як одиницю вимірювання можна використовувати стандартне відхилення від щомісячного обороту одного з основних ринкових індексів, що, своєю чергою, можна розглядати як індикатор фінансового розвитку держави. Для позначення досліджуваних відхилень використовується поняття «волатильність». Проаналізувавши роботи А. Лаубша [4], А. Лі [5], можна зробити висновок про те, що волатильність – це характеристика, що визначає мінливість фінансових результатів від використовуваного інструменту. В цьому питанні важливий синергетичний підхід, і фінансова синергетика неминуче буде в центрі природно формованої наукової парадигми XXI століття. Дослідникам-фундаменталістам необхідно детально представляти наукову конкретику минулого, сьогодення і майбутнього. В іншому випадку неминучі вторинність, неконструктивність і описова псевдонаукові. Тому в даному випадку при визначенні волатильності фінансових ринків необхідно використовувати математичний апарат.

Кількісні оцінки макроекономічної ситуації і середовища, в якій функціонують фінансові інститути, підкріплюються додатковими експертними оцінками впливу менш формалізованих факторів. Якісна оцінка проводиться за всіма складовими фінансової системи – інститутам, ринкам та іншим елементам інфраструктури. Необхідність в якісних оцінках пояснюється можливістю неоднозначної інтерпретації окре-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

мих якісних характеристик. Крім того, якісні оцінки дозволяють врахувати вплив ряду психологічних чинників, таких як настрої та очікування учасників ринку. До якісних критеріїв слід віднести такі характеристики, як стан ринкової дисципліни (в тому числі прозорість капіталів компаній фінансового і нефінансового секторів) і якість нагляду.

Розроблення системи кількісних і якісних індикаторів, що характеризують ступінь фінансової стабільності, покликана забезпечити своєчасну і комплексну оцінку стійкості фінансового сектора та економіки в цілому. Значення окремих індикаторів для загальної оцінки фінансової стабільності в різні періоди може коригуватися в залежності від конкретних фінансово-економічних умов.

Характеризуючи макроекономічну ситуацію, слід зазначити, що тільки за останнє десятиліття відбулося кілька десятків криз у різних країнах, які, як вважають економісти, стали очевидною ознакою глобалізації світової економіки. У країнах, що розвиваються, кризи відбуваються значно частіше і наслідки їх набагато сильніше, ніж у розвинених.

За даними МВФ [6], протягом 2013–2014 років фінансова стабільність покращилася у країнах з розвинутою економікою і дещо погіршилися в країнах, що розвиваються. Глобальна активність зросла у другій половині 2013 року в основному за рахунок відновлення в країнах із розвинутою економікою. У США підвищення внутрішнього попиту продовжує зміцнювати перспективи зростання. У зоні євро намітилася тенденція до зростання, хоча високий рівень заборгованості, низький рівень інфляції та фінансова фрагментація все одно присутні. Втім перспективи зростання для країн із ринковою економікою були дещо знижені шляхом жорсткості зовнішніх умов у поєднанні з деяким посиленням ставок інтервенції на тлі зростання внутрішньої вразливості. Разом ці події не залишають макроекономічні ризики незмінним (див. рис.).

Глобальна карта фінансової стабільності показує, що фокус ризиків змістився через збільшення схильності до ризику, причому зменшився кредитний ризик та ризик ліквідності.

Найкращий спосіб зберегти фінансову стабільність і забезпечити баланс між прийняттям економічних і фінансових ризиків полягає в тому, щоб реалізувати заходи, які зміцнюють механізм передачі впливу грошово-кредитної політики

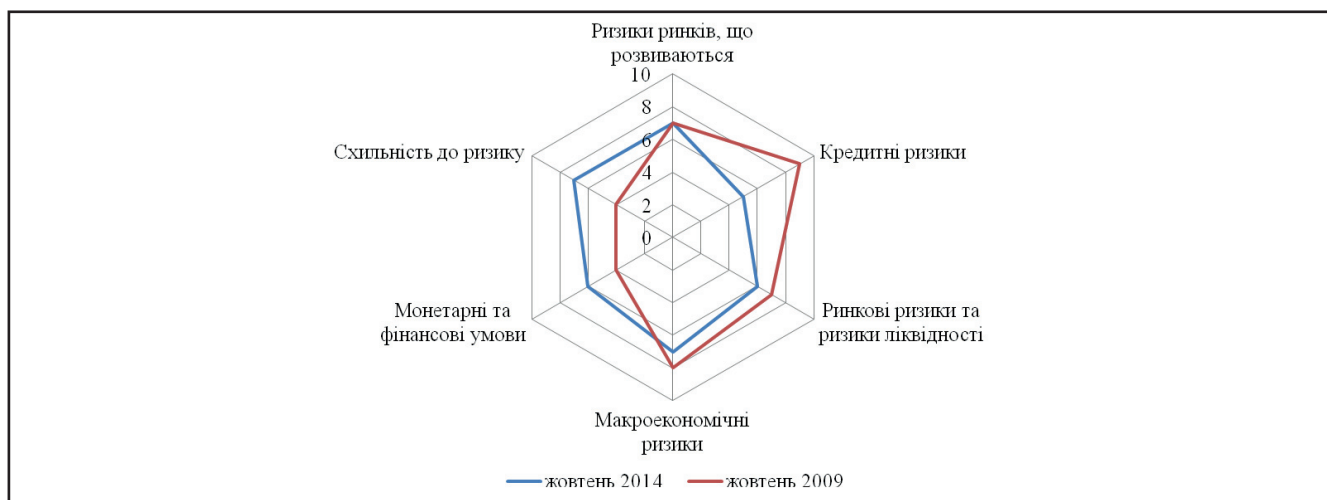
на реальну економіку (тим самим сприяючи прийняттю економічних ризиків) і усувають фінансові ексцеси за рахунок ретельно опрацьованих макропруденційних заходів.

У жовтневому випуску доповіді МВФ «Перспективи розвитку світової економіки» 2014 [8] прогнозується, що світовий підйом цього року дещо прискориться і продовжиться в 2015 році за сприяння м'якої грошово-кредитної політики в країнах із розвинутою економікою і ослабленні стримуючих факторів, що створюються більш жорсткою податково-бюджетною політикою. Однак зростання у всьому світі ще не стало визначальною тенденцією, а збільшення ризиків може призвести до відставання від прогнозу.

Впевненість підприємств і споживачів залишається слабкою в багатьох областях, що відображає невизначеність щодо відновлення приватного попиту і побоювання щодо неповного оздоровлення балансів у банках та компаніях. Ця недостатня впевненість і раніше перешкождала прийняттю великих економічних ризиків, утримуючи компанії в країнах з розвинутою економікою від нарощування капіталовкладень, незважаючи на достатнє зростання прибутку і доступ до фінансування за дуже низькими відсотковими ставками. Оздоровлення балансів і грошово-кредитна політика зараз спільно сприяють прийняттю великих економічних ризиків і більш сприятливим перспективам капітальних витрат. Але перспективи залишаються нерівними, що пояснюється різного роду перешкодами.

Безумовно, дуже важко знайти оптимальну стратегію для стимулювання фінансового розвитку. Зокрема, немає чіткої визначеності щодо того, як далеко повинно зайти скасування держконтролю внутрішніх фінансових ринків і чи є необхідним на певному етапі взагалі припинення регулювання балансу платежів. Але, як свідчать дані, рішенням є саме ретельно продумане балансування між політикою, яка обмежує фінансову нестійкість, успішно регулюючи внутрішні фінансові ринки і міжнародні фінансові угоди, і політикою, що охоплює внутрішній фінансовий розвиток.

Таким чином, у сучасних умовах проблему фінансової нестабільності необхідно вирішувати не шляхом обмеження фінансового розвитку внутрішніх ринків, а через реалізацію політики, що дозволяє максимально посилити вигоди від фінансової лібералізації, зменшуючи при цьому фінансову вразливість країни.



Карта глобальної фінансової стабільності

Джерело: МВФ [6, 7].

Висновки

Отже, для підтримання стабільності національних фінансових систем в умовах глобалізації доцільним є відкриття ринків для фінансових операцій при системному жорсткому регулюванні допомогою фінансових інструментів і інститутів. Фінансова лібералізація – інструмент, який за певних умов сприяє розвитку фінансового сектору, і через нього можна стимулювати відносну норму зростання секторів, які покладаються на зовнішнє фінансування, але при цьому повинні діяти правила та інститути, що сприяють розвиткові бізнес–середовища та новому глобальному вирішенню фінансових проблем.

Список використаних джерел

1. Сапачук Ю.М. Теоретико–методологічна основа фінансової стабільності / Ю.М. Сапачук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2010. – №1. – С. 117–123.

2. Шинази Г.Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г.Дж. Шинази // Вопросы экономики. (МВФ). – 2005. – №36. – 26 с.
 3. Унковська Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 14–33
 4. Laubsch A. Risk management: a practical guide. Risk Metrics Group, first edition, 1999. – 284 p.
 5. Lee A. Corporate Metrics. Risk Metrics Group, first edition, 1999.
 6. Global Financial Stability Report 2014. Risk Taking, Liquidity, and Shadow Banking: Curbing Excess While Promoting Growth // Retrieved from IMF. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/GFSR/2014/O1/pdf/c1.pdf>
 7. Global Financial Stability Report 2010. Meeting New Challenges to Stability and Building a Safer System // Retrieved from IMF. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/O1/pdf/text.pdf>
 8. Перспективы развития мировой экономики. Восстановление набирает темпы, но остается неровным // Режим доступа МВФ: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2014/O1/pdf/text.pdf>

*І.І. РЕПІН,
 к.т.н., с.н.с., зав. відділу, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
 А.В. ДАЙНЕКО,
 аспірантка, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
 М.О. ЛУГІНА,
 ст. науковий співробітник, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України*

Моделі реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади та оптимізація адміністративних процедур

Узагальнено моделі реінжинірингу бізнес–процесів та досліджені особливості їхньої адаптації при проведенні реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади. Обґрунтовані вимоги до організації роботи з оптимізації адміністративних процесів і функцій та розкриті методи оптимізації адміністративних процедур.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес–процеси, оптимізація, адміністративні процедури, моделі.

*І.І. РЕПІН,
 к.т.н., с.н.с., зав. отделом, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
 А.В. ДАЙНЕКО,
 аспирантка, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
 М.А. ЛУГИНА,
 ст. научный сотрудник, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины*

Модели реинжиниринга административных процессов в органах государственной власти и оптимизация административных процедур

Обобщены модели реинжиниринга бизнес–процессов, исследованы особенности их адаптации при проведении реинжиниринга административных процессов в органах государственной власти. Обоснованы требования к организации работы с оптимизацией административных процессов и функций, а также раскрыты методы оптимизации административных процедур.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес–процессы, оптимизация, административные процедуры, модели.

*І.І. REPIN,
 Ph.D., Head of Department, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
 A.V. DAINENKO,
 postgraduate, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
 M.A. LUGINA,
 senior staff scientist, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*

The reengineering models of administrative processes in governmental authorities and procedures of administrative optimization

Are generalized reengineering models in business processes and explored peculiarities of their adaptation through holding reengineering of administrative processes in governmental authorities. Are substantiated demands of work organization with administrative procedures and functions optimization, also uncovered methods of administrative procedures optimization.

Keywords: reengineering, business processes, optimization, administrative procedures, models.

Постановка проблеми. Проблема підвищення ефективності та якості державного управління має багато аспектів вирішення, в тому числі організаційно-правові засоби, кваліфікаційні, інформаційні, стимулюючі та інші механізми. Від вирішення цієї проблеми залежить рівень стандартів і якості життя людей та їх задоволення діяльністю як органів виконавчої влади так і органів місцевого самоврядування. Традиційні методи удосконалення процесів адміністративного управління спрямовані, як правило, на зовнішні умови функціонування органів державної влади: удосконалення структури, конкретизація повноважень та функцій тощо. Однак значна частка ефективності та результативності діяльності адміністративних органів залежить від організації адміністративних процесів професійності задіяних в їх реалізації фахівців тощо. Вирішення цієї задачі вимагає використання нових підходів, створення нової моделі реалізації адміністративних процесів. Науковими дослідженнями запропоновані методи реінжинірингу як інструменти розроблення такої моделі. Спочатку теоретичні та практичні аспекти концепції реінжинірингу були орієнтовані на радикальне, різке поліпшення діяльності компаній на основі перепроєктування бізнес-процесів. У наш час набувають розвитку дослідження щодо реалізації підходів реінжинірингу для побудови моделей адміністративних процесів в органах державного управління. При цьому мають бути враховані суттєві відмінності адміністративних процесів від бізнес-процесів. Таким чином актуальним є завдання узагальнення методів реінжинірингу бізнес-процесів та можливостей їх застосування для моделювання адміністративних процесів та оптимізації адміністративних процедур.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні підходи щодо теоретичного обґрунтування методичних підходів та наукових аспектів практичного втілення реінжинірингу досліджені і розроблені відомими зарубіжними вченими: М. Хаммером, Дж. Чампою, Т. Давенпортом, М. Робсоном, Ф. Уллахом, Е. Фрезе, Ф. Хілом та іншими. В останній час найбільшу увагу розробці проблем формування та реалізації процесів реінжинірингу приділяють вчені з країн-членів СНД: З. Айвазян, О. Ареф'єва, Л. Бляхман, М. Бородатова, П. Забелін, С. Козьменко, В. Мединский, Є. Ойхман, В. Тарасов.

Вирішальний внесок у розробку теорії і практики сучасного реінжинірингу зроблено американськими фахівцями М. Хаммером (розробник концепції реінжинірингу, професор школи бізнесу Гарвардського університету, який був названий журналом *Business Week* одним з небагатьох найбільш видатних «гуру» менеджменту 1990-х) і Дж. Чампі (провідний експерт з впровадження ідей реінжинірингу, що очолює консалтингову фірму *CSC Index*) Термін «реінжиніринг» ввів М. Хаммер і дав йому визначення як «фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотного поліпшення в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності: витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність» [1, 2].

Зазначене визначення містить чотири ключові слова: «фундаментальний», «радикальний», «різкий (стрибокподібний)» і «процес» (найбільш важливе слово). У кожне з цих слів згідно з визначенням вкладається відповідний зміст.

Фундаментальний. На початковій стадії бізнес-реінжинірингу необхідно відповісти на такі основні питання:

- Чому компанія робить те, що вона робить?
- Чому компанія робить це таким способом?
- Якою хоче стати компанія?

Радикальний. Радикальне перепроєктування – це зміна всієї існуючої системи, а не тільки поверхневі перетворення, тобто в ході радикального перепроєктування пропонуються абсолютно нові способи виконання роботи.

Різкий (стрибокподібний). Бізнес-реінжиніринг не застосовується в тих випадках, коли необхідне поліпшення або збільшення показників діяльності компанії на 10–100%, для цього використовуються більш традиційні методи (від проголошення запальних промов перед співробітниками до проведення програм підвищення якості), застосування яких не пов'язане із значним ризиком. Бізнес-реінжиніринг доцільний тільки в тих випадках, коли потрібно досягти різкого (стрибокподібного) поліпшення показників діяльності компанії (500–1000% і більше) шляхом заміни старих методів управління новими.

Бізнес-процес – це безліч «внутрішніх кроків» підприємства, що закінчуються створенням продукції, необхідної споживачеві.

У зв'язку із впровадженням в усі сфери інформаційних технологій було б неправильним розуміти під реінжинірингом всього лише комп'ютеризацію традиційно сформованих бізнес-процесів. Ще в 1990 році М. Хаммер застерігав про небезпеку переоцінки ролі інформаційних технологій, що веде до спроб автоматизації існуючих недосконалих видів управлінських робіт, яка може звестися до повної імітації комп'ютером «вроджених» недоліків, властивих «ручним» способам реалізації неефективних бізнес-процесів.

Метою статті є узагальнення методів та моделей реінжинірингу, їхня адаптація до задач реінжинірингу адміністративних процесів та оптимізації адміністративних процедур в органах державної влади.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія реінжинірингу виникла як сукупність засобів, заходів і методів для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства (компанії, організації) і полягає у впровадженні на підприємстві принципово нових бізнес-процесів, орієнтованих першою чергою на створення, освоєння та використання технологічних інновацій [3]. Оскільки наукові дослідження методів та моделей реінжинірингу виникли і отримали значного розвитку у сфері бізнесу, логічно проаналізувати наукові результати реінжинірингу бізнес-процесів з тим, щоб використати ці досягнення для цілей реінжинірингу адміністративних процесів та державного управління, дослідження та деякі напрацювання якого з'явилися лише останнім часом. Розроблення проєктів реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади дозволить оптимізувати процедури надання адміністративних послуг та суттєво підвищити їх якість.

Бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в рамках якої «на вході» використовується один або більше видів ресурсів і в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача. Бізнес-процес можна зобразити як ряд логічно взаємозалежних завдань, націлених на досягнення результату. При цьому бізнес-процес характеризується двома важливими особливостями: він має своїх ринкових чи внутрішньофірмових «платоспроможних» замовників (одержувачів); він перетинає організаційні кордони, тобто він зазвичай протікає по-

верх бар'єрів, що існують між підрозділами компанії, а також між різними компаніями, пов'язаними між собою відносинами «постачальник – споживач», або навіть проникає крізь ці бар'єри. Бізнес-процес найчастіше не залежить від формальної організаційної структури компанії.

На відміну від реінжинірингу бізнес-процесів, де першим етапом є розробка образу – бачення майбутньої компанії, реінжиніринг адміністративних процесів доцільно починати з аналізу існуючих процесів, побудови їх моделей. Це пов'язано з тим, що на даний час ще не склалася практика побудови системних моделей адміністративних процесів і не існує аналогів, на які можуть спиратися проєктанти. Для комплексного моделювання адміністративних процесів розробляють інформаційну, графічну, табличну та оптимізаційну моделі [4].

Другим етапом вже повинна бути розробка образу – бачення майбутньої (бажаної) системи адміністративних процесів (надання адміністративних послуг).

На третьому етапі – створюються нові і (або) змінюються колишні процеси і інформаційна система, яка їх підтримує, тестуються нові процеси. При цьому обов'язково треба враховувати, що при необхідності треба організувати зворотній зв'язок з внесенням пропозицій про внесення змін в існуючу нормативну базу відповідних органів виконавчої влади, або органів місцевого самоврядування. Складовою цього етапу є оптимізація процедур адміністративного управління.

Основні завдання моделювання адміністративних процесів надання послуг і виконання державних функцій такі:

- аналіз адміністративних процесів в органах державної влади і виконання функцій (формування моделі «як є»);
- проєктування варіантів оптимізації адміністративних процесів в органах державної влади і виконання функцій (формування моделей «як має бути»);
- аналітична оцінка ефективності різних варіантів оптимізації адміністративних процесів в органах державної влади і виконання функцій.

При створенні цільової моделі адміністративного процесу необхідно дотримуватися таких основних принципів [5]:

- формування варіантів моделі процесу (формалізованого опису того, як виконуються функції і процедури процесу) – основний етап процесу реінжинірингу (оптимізації);
- оптимізація кількості виконавців процесу. Це досягається за рахунок суміщення обов'язків так, щоб одна людина виконувала більшу кількість завдань у процесі. Сучасний підхід до організації процесів – це заміна вузьких фахівців, фахівцями здатними виконати ширше коло завдань;
- залучення клієнтів у процес. Цей принцип передбачає виявлення адміністративних процедур, які починаються з запиту, проходять через кілька відомств або підрозділів і закінчуються виходом, який передається назад стороні, що зробила запит;
- розроблення різних варіантів процесу. Наявність різних варіантів створює основу для можливостей порівняння та обговорення різних пропозицій з оптимізації (наприклад, з додатковими точками контролю або без, із зменшенням числа виконавців або без тощо);
- оптимізація кількості входів в процес. Велика кількість часу витрачається на зіставлення та групування різних форм представлення одного і того ж. Зменшення кількості входів в процес – один із способів зменшення кількості проведених

співставлень даних, прискорення процесу та зменшення чисельності задіяного персоналу;

– децентралізація з централізованим обміном інформацією. Принцип припускає зменшення централізації управління, за рахунок делегування повноважень виконавцям на нижньому рівні системи управління, яке паралельно має супроводжуватися централізацією контролю шляхом створення централізованого інформаційного простору.

Вже на етапі формування моделі «як є» можна з'ясувати недоліки процесу надання послуги (реалізації функції), пов'язані з недостатнім рівнем регламентації.

Розглянемо ознаки недостатнього рівня регламентації процесу, що виявляють на етапі формування моделі послуг (реалізації функції). Всі вони будуть пов'язані з неможливістю описати належним чином адміністративні процедури в складі послуги (реалізації функції):

1) не вдається визначити «вхідні» й «вихідні» документи/відомості для адміністративної процедури. Це означає, що дана адміністративна процедура або є надлишковою (тому що в її ході не відбувається ніяких значимих подій), або її зміст недостатньо якісно описаний;

2) не вдається визначити особу, відповідальну за результат адміністративної процедури. Імовірно, це означає, що дана адміністративна процедура може бути розбита на кілька адміністративних процедур. Або процедура недостатньо регламентована;

3) не вдається визначити критерії ухвалення рішення в рамках адміністративної процедури або ці критерії носять не об'єктивний характер. Це означає як мінімум високу корупційну ємність даної адміністративної процедури;

4) не вдається визначити приналежність документа до інформаційного ресурсу. Це може означати, що документ не містить відомостей, що підлягають збору й зберіганню відповідно до нормативно-правових актів, а це може означати, що його використання в рамках надання послуги (реалізації функції) може бути необґрунтованим;

5) не вдається визначити платність адміністративної процедури. У цьому випадку факт наявності підстав для стягнення плати за надання послуги може бути поставлений під сумнів;

6) не вдається визначити строк виконання адміністративної процедури. У цьому випадку є підстави вважати, що строки надання послуги (виконання функції) встановлені довільно й не цілком обґрунтовані.

Ключовою одиницею, що підлягає аналізу й оптимізації, є адміністративна процедура, що входить до складу послуги [6]. Загальноприйнятним визначенням адміністративної процедури є встановлений законодавством порядок розгляду та вирішення адміністративними органами індивідуальних адміністративних справ. Результати здійснення адміністративної процедури повинні бути відбиті у вихідних документах процедури.

Організація роботи з оптимізації адміністративних процесів і функцій має відповідати певним вимогам [6].

По-перше, до роботи повинні бути залучені співробітники органу виконавчої влади (ОВВ). Вони можуть мати інформацію про поточний порядок надання послуги (виконання функції), не відображеної в правових актах, і обмеженнях, пов'язаних зі зміною такого порядку.

По-друге, при описі моделей «як має бути» варто пам'ятати, що існуюча організаційна структура органів державної влади

не є абсолютно незмінною. Якщо оптимізація порядку надання послуги або виконання функції можлива за рахунок внесення змін в існуючу структуру органів державної влади (наприклад, шляхом передачі частини повноважень між органами), варто розглянути й такий сценарій оптимізації.

По-третє, при описі процесів виконання державних функцій не можна змішувати поняття «як є» й «як має бути». Необхідно розмежовувати об'єктивні (установлені правовим актом) відомості про порядок надання послуги або виконання функції й уявлення експерта про те, «як має бути». Моделі, що не відповідають дійсності, не є ефективним інструментом оптимізації процесів.

Основні завдання оптимізації процесів надання послуг і виконання державних функцій такі:

- скорочення кількості документів, що надають суб'єкти звернення;
- скорочення кількості візитів заявників та контролюючих осіб в органи державної влади;
- скорочення кількості рішень, прийнятих державними службовцями при наданні адміністративних послуг і виконанні державних функцій;
- скорочення часу надання адміністративних послуг (виконання державних функцій);
- скорочення чисельності державних службовців, працівників організацій, що беруть участь у наданні адміністративних послуг і виконанні державних функцій;
- скорочення витрат на надання послуг (виконання функцій);
- підвищення ефективності планування конкретних заходів у сфері реформування державного управління.

Усі методи оптимізації адміністративних процедур можна поділити на три групи [7]:

- формалізовані універсально-принципові;
- бенчмаркінг;
- методи групової роботи.

Формалізовані універсально-принципові (ФУП) методи засновані на застосуванні узагальнень з успішного досвіду і формалізованих принципів для побудови ефективних процесів. Дані методи є універсальними і вони підходять для оптимізації будь-яких процесів для будь-якої організації і практично не залежать від її специфіки.

Методи бенчмаркінгу [8] засновані на вивченні, аналізі та наступному копіюванні елементів процесів успішних організацій, що займаються схожими видами діяльності.

Методи групової роботи об'єднали в собі різні технології роботи в команді: метод мозкового штурму, метод групового вирішення завдань і т.д. Використання даної групи методів дозволяє розробити нові ефективні рішення, раніше нікому невідомі.

Для цілей оптимізації процедур надання адміністративних послуг пропонується застосовувати ФУП-методи, перелік основних з них наведено нижче [9].

Метод п'яти питань. Використовує методику визначення мети й співвідношення результатів процесу з цілями організації. Дозволяє визначити, чи підтримують процеси цілі організації. Також метод дозволяє визначити, хто міг би зробити роботу краще, де ця робота могла б бути зроблена краще, коли ця робота могла б бути зроблена краще, який спосіб виконання робіт міг би бути кращим.

Ефективність методу підвищується якщо не обмежуватися точними формулюваннями запитань та надавати різні варіанти

відповіді. Це дає можливість розглядати процес з різних сторін та досить швидко знайти та виправити «вузькі» місця процесу.

Метод паралельного виконання робіт. Метод паралельного виконання робіт дозволяє скоротити загальний час виконання процесу.

Метод усунення тимчасових розривів. Дозволяє усунути простой в процесі, на що в середньому йде до 80% часу виконання всіх процесів.

Розробка декількох варіантів процесу. Дозволяє поліпшити показники процесу за рахунок вибору найкращого варіанту виконання базового процесу, а також застосування різних варіантів виконання процесу залежно від ситуації.

Зменшення кількості входів і виходів процесу. Цей інструмент дозволяє зменшити кількість показників процесу за рахунок зменшення «розгалуженості» процесу.

Узгодження результатів з вимогами. Дозволяє оптимізувати задоволеність суб'єкта звернення (фізичної або юридичної особи) від процесу надання адміністративної послуги (виконання функції) за рахунок вивчення його потреб та адаптації процесу для задоволення цих потреб.

Стандартизація (уніфікація) форм збору та передачі інформації.

Організація точок контролю.

Метод причинно-наслідкових зв'язків. При реалізації процесів акцент повинен робитися не на усунення, а на запобігання дефектів, що виникають.

Паралельно з оптимізацією процесів, необхідно здійснювати оптимізацію організаційної структури, яка забезпечує їх виконання. Найбільш поширені такі методи оптимізації організаційних структур [10].

Метод ліквідації «дублювання процедур» і «точок безвідповідальності». Після опису процесів, функцій, адміністративних процедур та організаційної структури, необхідно перевірити відповідності «як є» на відповідність класичному принципу побудови організації, який вимагає, щоб в організації не було «провислих» робіт і кожна робота була за кимось закріплена і мала свого відповідального. Аналогічна перевірка повинна проводитися щодо «дублювання» робіт.

Метод ефективного виконання роботи. Якщо постало питання, кого призначити відповідальним за ту чи іншу роботу, то для відповіді на нього рекомендується використовувати даний метод, який стверджує, що роботу завжди добре зробить та людина, яка буде в подальшому використовувати її результат.

Метод єдиної точки контакту. Відповідно до даного методу при побудові правильного розподілу відповідальності в організації по кожному процесу потрібно призначити одну посадову особу, яка буде здійснювати взаємодію з суб'єктом звернення, а також відповідати за дану взаємодію.

Метод цінності і вимірності результатів. Відповідно до даного методу, відповідальність має бути розподілена таким чином, щоб результати діяльності кожного структурного підрозділу, мали цінність і були вимірюваними. Подальшим розвитком цього методу є впровадження системи мотивації структурних підрозділів на основі результатів їх роботи.

Метод відповідності повноважень і відповідальності. Часто в організаціях має місце наступна ситуація: співробітника призначають відповідальним за певну роботу, але повноваження, необхідні для того, щоб той зміг ефективно виконати

роботу і досягти запланованих результатів, за які він відповідає, йому не надають у повному обсязі.

Метод мінімізації організаційних розривів. Практика показала, що чим менше людей бере участь у процесі, тим менше конфліктів, тим вище ключові показники процесу – результативність, вартість, час і якість.

Усі моделі, що описують послугу (функцію), формуються в процесно-орієнтованій логіці. Це означає, що послуги (функція) повинні бути представлені у вигляді ланцюжка подій. Такими подіями є адміністративні процедури, що виконують у складі послуги (функції), які треба розглядати як елементарний об'єкт аналізу в ході моделювання й оптимізації послуг (функцій) [11, 12].

Оптимізація послуги (функції) здійснюється шляхом перетворення моделі «як є» у модель «як має бути». Таке перетворення не може бути здійснене в рамках однієї ітерації. Методика переходу до моделі «як має бути» припускає певну послідовність ітерацій у формуванні ідеальної моделі послуги (функції).

У рамках кожної ітерації повинен здійснюватися аналіз процесу надання послуги (виконання функції) відповідно до поточної моделі й оцінка варіанта, розробленого на даному етапі оптимізації.

Перша стадія аналізу проводиться фактично на етапі формування моделі «як є» послуги (функції), на другій стадії аналізу об'єктом дослідження стає графічне подання бажаної моделі послуги (функції).

За результатами аналізу повинні бути підготовлені висновки, що містять щонайменше такі розділи:

- оцінка повноти й несуперечності встановленого порядку надання послуги (виконання функції);
- оцінка надмірності документів, що використовуються у ході надання послуги (виконання функції);
- оцінка надмірності складу адміністративних процедур;
- оцінка строків процесу надання послуги (узгодженість за строками змісту процедур, можливість паралельного виконання процесів, наявність циклів з невизначеними критеріями виходу з них).

Висновки

Останнім часом все більш широкого практичного застосування набуває теорія реінжинірингу управлінських процесів. Механізм реінжинірингу дозволяє проводити системний перегляд процесів і функцій адміністративного управління, здійснювати архітектурну перебудову їх внутрішніх механізмів, послідовно переносити «центр ваги» з бюрократичного адміністрування й контролю на стимулювання самоконтролю і саморегулювання.

Методологія реінжинірингу спочатку була орієнтована на сферу підприємницької діяльності як реінжиніринг бізнес-процесів. Тому на сьогодні найбільш дослідженими є методи і моделі реінжинірингу бізнес-процесів.

На даний час ще не склалася практика побудови системних моделей адміністративних процесів і не існує аналогів, на які можуть спиратися фахівці з реінжинірингу. Тому на відміну від реінжинірингу бізнес-процесів, де першим етапом є розробка образу – бачення майбутньої компанії, реінжиніринг адміністративних процесів доцільно починати з аналізу існуючих процесів.

Таким чином, на першому етапі реінжинірингу розробляється модель існуючого адміністративного процесу (модель

«як є»). Другим етапом вже повинна бути розробка образу – бачення майбутньої (бажаної) системи адміністративних процесів (модель «як має бути»). На третьому етапі – створюються нові і (або) змінюються колишні процеси і інформаційна система, яка їх підтримує, тестуються нові процеси, при необхідності здійснюється зворотній зв'язок з внесенням пропозицій щодо змін в існуючу нормативну базу відповідних органів виконавчої влади, або органів місцевого самоврядування. Складовою цього етапу є оптимізація процедур адміністративних процесів.

Для комплексного моделювання адміністративних процесів розробляють інформаційну, графічну та табличну моделі. При цьому адміністративна процедура визначена як елементарний об'єкт реінжинірингу (оптимізації).

Список використаних джерел

1. Реінжиніринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. – СПб. : Изд. С.-Петербургского университета, 2007. – 332 с.
2. Ойхман Е.Г., Попов Э. М. Реінжиніринг бізнеса: реінжиніринг организаций и информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 316 с.
3. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С., Нимвеген Харм Ван. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация. – С.-Петербург: «Азбука», 2002. – 328 с.
4. ARIS – моделирование бизнес-процессов (3-е издание). А.– В. Шерр. – Вильямс. – М.: Вест-Мета Технология, 2008.
5. Методология и принципы проведения реінжиніринга: [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://ref.rushkolnik.ru/v40209>.
6. Методика разработки административных регламентов предоставления государственных услуг и административных регламентов исполнения государственных функций. – М.: Из-во ПроГрамма, 2006. – 114 с.
7. Методика анализа процесса исполнения функции и оптимизации (реінжиніринга) административных процессов: [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.gosuslugi.kck.ru/ru/web/guest/view_theory/-/asset_publisher/6ABk/document/id/48750?redirect=%2Fweb%2Fguest%2Fview_theory%3Fp_auth%3DteYMW7zh%26p_p_auth%3Dyav91jsN%26p_p_id%3D31%26p_p_lifecycle%3D1%26p_p_state%3Dnormal
8. Бенчмаркинг: основные понятия и процесс реализации, 2005: [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controllers/benchmarking_meths.shtml
9. Отчет о проведении научно-исследовательской работы «Разработка методических рекомендаций по описанию и оптимизации процессов в органах исполнительной власти в рамках подготовки внедрения ЭАР» № темы 4, Ч. I. Руководитель работ, директор Института проблем государственного и муниципального управления Государственного университета Высшей школы экономики, к.э.н. А.В. Клименко. Министерство экономического развития и торговли РФ, государственный университет – высшая школа экономики. – Москва, 2004.
10. Методика оптимизации процессов оказания государственных (муниципальных) услуг. ЗАО Астерос 12 с. – М., 2009: [Электрон. ресурс] – Режим доступа: www.asteros.ru
11. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Практический менеджмент. – 6-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008.
12. Методика процессно-ориентированного описания функции. – М.: ЗАО АСТЕРОС, 2010. – 9 с.

С.А. СТАСИНЕВИЧ,
к.е.н., старший науковий співробітник, доцент кафедри біржової діяльності,
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
С.О. МАЙКО,

студент ОКР «Магістр», Національний університет біоресурсів і природокористування України

Трансферне ціноутворення в Україні як спосіб податкового контролю

Висвітлені питання сутності, організаційно-економічного механізму трансферного ціноутворення в комплексі контрольних інструментів оподаткування доходів суб'єктів підприємницької діяльності шляхом відстеження ціноутворення на їхню продукцію в контрольованій операції з допомогою спеціальних методів за принципом «втягнутої руки».

Ключові слова: трансферне ціноутворення, оподаткування, контрольована операція, принцип «втягнутої руки».

С.А. СТАСИНЕВИЧ,
к.э.н., старший научный сотрудник, доцент кафедры биржевой деятельности,
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
С.А. МАЙКО,

студент ОКУ «Магистр», Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Трансферное ценообразование в Украине как способ налогового контроля

Изложены вопросы сути, организационно-экономического механизма трансферного ценообразования в комплексе контрольных инструментов налогообложения доходов субъектов предпринимательской деятельности путем отслеживания ценообразования на их продукцию в контролируемой операции с помощью специальных методов по принципу «втянутой руки».

Ключевые слова: трансферное ценообразование, налогообложение, контролируемая операция, принцип «втянутой руки».

S.A. STASINEVYCH,
PhD, Senior Researcher, Associate Professor of exchange department,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
S. MAYKO,

student educational qualification of Master, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Transfer Pricing in Ukraine as a means of tax control

The questions of fact, organizational and economic mechanism of transfer pricing in the complex monitoring tools taxation of income of business entities by tracking the pricing on their products in a controlled operation using special techniques on the principle of «arm's length».

Keywords: transfer pricing, taxation, controlled operation, arm's length principle.

Постановка проблеми. На теренах української економіко-фінансової системи формується новий ціно-фіскальний сегмент – трансферне ціноутворення. В традиційному розумінні трансферна ціна – це внутрішня ціна підприємства, ціна, за якою продукція, сировина, напівфабрикати «реалізуються» всередині фірми, використовуються для обміну продукцією між підрозділами, цехами одного і того ж підприємства, фірми, як правило, є конфіденційними. Але наразі в Україні започатковується процес трансферного ціноутворення з метою побудови дієвої системи державного регулювання ціноутворення в Україні, що надасть змогу захистити податкову базу, запобігти «виведенню» точки прибутку з країни та уникнути при цьому підстав для подвійного оподаткування і невизначеностей, які можуть перешкоджати прямим іноземним інвестиціям та розвитку зовнішньої торгівлі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання ціноутворення, в тому числі законодавчого забезпечення регулювання цього процесу в Україні, а також зарубіжний досвід, вивчалися та продовжують досліджуватись багатьма відомими українськими вченими, зокрема О. Шпичаком [1], Ю. Тормоса [2], Л. Шкварчуком [3] та ін.

Метою статті є дослідження проблем сутності, організаційно-економічного механізму трансферного ціноутворення

в комплексі контрольних інструментів оподаткування доходів суб'єктів підприємницької діяльності шляхом відстеження ціноутворення на їх продукцію.

Виклад основного матеріалу. Поняття трансферного ціноутворення вперше введено в законодавчу лексику України шляхом внесення змін у Податковий кодекс України відповідно до Закону України від 04.07.2013 №408–VII. У подальшому протягом півторарічного періоду продовжувалося законодавче удосконалення регламентації процесу трансферного ціноутворення, а реалізації законодавчих положень практично не відбувалося.

З 1 січня 2015 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» від 28.12.2014 №72–VIII [4], головною метою якого є побудова дієвої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, що повинно захистити податкову базу, запобігти виведенню точки прибутку з України та уникнути при цьому підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, які можуть перешкоджати прямим іноземним інвестиціям та розвитку зовнішньої торгівлі.

Податковий контроль за трансферним ціноутворенням ґрунтується на принципі «втягнутої руки» (Arm's length

principle) – міжнародному стандарті, погодженому державами – членами Організації економічного співробітництва та розвитку та країнами, які не є членами цієї організації (понад 70 країн світу), як рекомендованого до використання щодо встановлення трансфертних цін для податкових потреб.

Головним рекомендаційно–методичним міжнародним документом у галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Настанови Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, основні норми якої імплементовано в статтю 39 Податкового кодексу України [5].

Основні принципи трансфертного ціноутворення полягають в наступному.

Трансферне ціноутворення застосовується стосовно контрольованих операцій. Контрольованими операціями вважаються господарські операції:

- що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами–нерезидентами;
- з продажу товарів через комісіонерів–нерезидентів;
- однією зі сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), яка включена до переліку держав (територій), спеціально затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Обсяг оподатковуваного прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу «втягнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях.

Господарською операцією для цілей трансфертного ціноутворення є всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або непідтверджених, що можуть впливати на оподатковуваний дохід платника податків, зокрема, але не виключно:

- операції з товарами, такими як сировина, готова продукція тощо;
- операції з надання послуг;
- операції з нематеріальними активами, такими як рояліті, ліцензії, плата за використання патентів, товарних знаків, ноу–хау тощо, а також з будь–якими іншими об'єктами інтелектуальної власності;
- фінансові операції, включаючи лізинг, участь в інвестиціях, кредитах, комісії за гарантію тощо;
- операції з капіталом, включаючи купівлю чи продаж акцій або інших інвестицій, купівлю чи продаж довгострокових матеріальних і нематеріальних активів.

У разі коли платник податків не подасть вичерпної інформації про рівень показників рентабельності пов'язаних осіб відповідно до застосованого платником податків методу встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «втягнутої руки», контролюючий орган має право визначити рівень ціни контрольованої операції, що відповідає принципу «втягнутої руки», за методом порівняльної неконтрольованої ціни самостійно.

Неконтрольованими вважаються, зокрема, операції у разі, коли ціни (націнки) на товари (роботи, послуги) підлягають державному регулюванню згідно із законодавством. Ціна вважається такою, що відповідає принципу «втягнутої ру–

ки», якщо вона встановлена відповідно до правил такого регулювання. Це положення не поширюється на випадки, коли встановлюється мінімальна ціна продажу або індикативна ціна. Разом із тим ціна, що відповідає принципу «втягнутої руки», не може бути меншою за вказані ціни.

Таким чином, у рамках застосування механізму трансфертного ціноутворення за принципом «втягнутої руки», по суті, необхідно отримати відповідь на одне з ключових питань: чи зможе компанія–продавець здійснити продаж товару непов'язаній особі (так званому партнеру за угодою купівлі–продажу на відстані втягнутої руки) та чи зможе компанія–покупець домовитися про таку ціну придбання товару з продавцем, що не є пов'язаною особою. У випадку негативної відповіді на ці питання ціна вважатиметься такою, що не відповідає принципу «втягнутої руки». При цьому прибуток, що був би нарахований в умовах контрольованої операції, враховується при оподаткуванні доходу вказаних компаній.

При порівнянні операцій повинна забезпечуватись зіставність по ряду умов (характеристик ринків товарів, ризиків сторін, їх комерційних стратегій, фінансових, хімічного складу продукції тощо), визначених у законодавчому порядку, але не виключно.

Для контрольованих експортно–імпортних операцій з державами, що мають біржове котирування, встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «втягнутої руки» з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за методом порівняльної неконтрольованої ціни.

Для визначення найбільш співставної ціни товарів за принципом «втягнутої руки» використовується середня ціна таких товарів, що склалися на товарній біржі за декаду, що передує проведенню контрольованої операції. Перелік товарних бірж для кожної групи товарів визначається Кабінетом Міністрів України.

Зазначені ціни підлягають коригуванню з урахуванням обсягу контрольованої операції, умов оплати та постачання товарів, транспортних та інших витрат, передбачених у контракті.

Визначення ціни з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із зазначених методів:

- порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- ціни перепродажу;
- «витрати плюс»;
- чистого прибутку;
- розподілення прибутку.

Під час вибору методу, що використовується для визначення ціни в контрольованій операції, повинні враховуватись повнота і достовірність вихідних даних, а також обґрунтованість коригування, що здійснюється з метою забезпечення співставності умов проведення контрольованої та зіставних операцій.

Якщо під час застосування методів трансфертного ціноутворення порівняння ціни або фінансового показника контрольованої операції проводиться з цінами або фінансовими показниками кількох співставних неконтрольованих операцій, використовується діапазон цін (рентабельності).

Якщо ціна в контрольованій операції або відповідний показник рентабельності контрольованої операції перебуває:

- у межах діапазону, вважається, що така ціна відповідає принципу «втягнутої руки»;

– поза межами діапазону цін (рентабельності), використовується медіана діапазону цін.

Метод порівняльної неконтрольованої ціни базується на порівнянні ціни, застосованої під час контрольованої операції, з ціною (діапазоном цін) у співставній (співставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях).

Метод ціни перепродажу складається з порівняння результату перепродажу, який покупець товару в контрольованій операції отримує від перепродажу товару в неконтрольованій операції, з результатом перепродажу, який отримується у співставній неконтрольованій операції купівлі та операціях перепродажу. Метод ціни перепродажу також може використовуватися, зокрема, але не виключно, якщо під час перепродажу товару здійснюються такі операції:

– підготовка товару до перепродажу та його транспортування (поділ товарів на партії, формування поставок, сортування, перепакування);

– змішування товарів, якщо характеристики кінцевої продукції (напівфабрикатів) істотно не відрізняються від характеристик змішуваних товарів.

Метод «витрати плюс» складається з порівняння надбавки на витрати, понесені прямо чи опосередковано під час поставки товарів (робіт, послуг) у контрольованій операції, з надбавкою на витрати, понесені прямо чи опосередковано під час поставки товарів (робіт, послуг) у співставній неконтрольованій операції. Він може застосовуватися під час:

– виконання робіт (надання послуг) особами, які є пов'язаними з отримувачами результатів таких робіт (послуг);

– реалізації товарів, сировини або напівфабрикатів за домоворами між пов'язаними особами;

– реалізації товарів (робіт, послуг) за довгостроковими домоворами (контрактами) між пов'язаними особами.

Метод чистого прибутку операції полягає у порівнянні чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи), що отримує платник податку у контрольованій операції, з чистим прибутком на основі тієї ж бази у співставній неконтрольованій операції.

Метод розподілення прибутку операції складається з виділення кожному пов'язаному підприємству, що бере участь у контрольованій операції, частини загального прибутку (або збитку), отриманого від такої операції, яку б непов'язане підприємство отримало від участі у співставній неконтрольованій операції.

Для цілей податкового контролю за трансфертним ціноутворенням звітним періодом є календарний рік. Відповідний звіт про контрольовані операції платник податку зобов'язаний подати до 1 травня року, наступного за звітним, хоча термін перевірки його може бути збільшеним до 18 місяців або й ще подовженим на рік у певних випадках, а строк давності контролю складати 7 років.

За неподання звіту та документації за встановленим періодом передбачена відповідальність, зокрема: за ненадання звіту – штраф 100 розмірів мінімальної заробітної плати, а за не включення в звіт інформації про контрольовані операції – 5% суми таких операцій [4].

Висновки

1. Практичне застосування трансферного ціноутворення в цілях перевірки повноти нарахування та сплати податків на прибуток і на додану вартість в Україні поки що відсутнє – започаткований лише законодавчо-нормативний процес даного заходу.

2. Податковий контроль з допомогою трансферного ціноутворення ґрунтується на принципі «витагнутої руки» (Arm's length principle) – міжнародному стандарті, погодженому державами-членами Організації економічного співробітництва та розвитку та понад 70 країнами, які не є членами цієї організації.

3. Наразі існує нагальна потреба проведення консультативно-роз'яснювальної роботи серед фахівців підприємств, підготовчої роботи для формування інформаційної та звітної баз.

Список використаних джерел

1. Шпичак О.М., Стасіневич С.А., Боднар О.В. Ціна і ціноутворення на агропродовольчу продукцію: Навч. посібник – К.: ННЦ ІАЕ. – 2009. – 238 с.

2. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2003. – 91 с.

3. Шкварчук Л.О. Механізм регулювання цін на продовольчому ринку: монографія / Л.О. Шкварчук. – Львів: ІРД НАНУ, 2010. – 205 с.

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням: Закон України від 28 грудня 2014 р. №72–VIII / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

5. Податковий кодекс України №2755–VI від 02.12.2010 / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua

О.А. БІЛИК,

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Особливості моделей корпоративного управління

У статті досліджено та узагальнено погляди різних науковців щодо функціонування англо-американської, німецької та японської моделей корпоративного управління. Визначено ключові відмінності сутнісних ознак кожної з таких моделей та досліджено особливості вітчизняної моделі корпоративного управління.

Ключові слова: корпорація, моделі корпоративного управління, акціонери, рада директорів, акціонерний капітал, механізм корпоративного управління, контрольний пакет акцій, права акціонерів.

А.А. БИЛЫК,

аспірант, Киевский национальный торгово-экономический университет

Особенности моделей корпоративного управления

В статье исследованы и обобщены взгляды ученых относительно функционирования англо-американской, немецкой и японской моделей корпоративного управления. Определены ключевые отличия существенных признаков каждой из таких моделей и исследованы особенности отечественной модели корпоративного управления.

Ключевые слова: корпорация, модели корпоративного управления, акционеры, совет директоров, акционерный капитал, механизм корпоративного управления, контрольный пакет акций, права акционеров.

O.A. BILYK,

postgraduate of Kyiv National University of Trade and Economics

The features of corporate governance models

The views of different scholars on the functioning of the Anglo-American, German and Japanese models of corporate governance was researched and compiled in this article. The article identifies key differences between the essential features of each of the models and investigates the features of the national model of corporate governance.

Keywords: corporation, corporate governance model, share holders, board of directors, share holders' equity, corporate governance mechanism, a controlling stake, the rights of share holders.

Актуальність теми дослідження. Сучасна економіка, що змінила попередні централізовані планові відносини на ринкові, зумовила необхідність радикальних змін структури управління як підприємством, так його підрозділами. Серед заходів, спрямованих на зміну системи управління підприємством, найвагоміше значення мала трансформація форми власності підприємства як наріжного каменя ефективного господарювання. Тому першою необхідністю в забезпеченні якісного управління підприємством було переведення його з державної в акціонерну власність.

На сучасному етапі розвитку ринкових економічних відносин актуальним є формування ефективної національної моделі корпоративного управління та подальшого розвитку корпоративних відносин. У цьому зв'язку важливим і необхідним є з'ясування особливостей функціонування моделей корпоративного управління.

Постановка проблеми. Функціонування моделей корпоративного управління в різних країнах має певні особливості. На основі їх дослідження автором будуть сформульовані висновки щодо ключових відмінностей сутнісних ознак таких англо-американської, німецької та японської моделей. Дослідження та врахування зарубіжного досвіду корпоративного управління сприятиме подальшому розвитку українського корпоративного сектору економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Свій внесок у дослідження моделей корпоративного управління в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як Д.А. Баяра, Н.В. Бутенко, І. Бондар, В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, З.О. Луцишин та ін. Своєю чергою, серед зарубіжних вчених, що досліджували це питання, слід виділити роботи А. Демба, В.Б. Кондратьєва, Ф. Нойбауера, О. Мендрул, А. Хайда.

Метою статті є узагальнення особливостей моделей корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до особливостей функціонування кожної країни у світовій практиці виділяють три основні моделі корпоративного управління: англо-американську, японську та німецьку. Вони відрізняються між собою за ключовими учасниками та засновниками корпорації; характеристикою структури володіння акціями; системою органів управління та принципами розподілу повноважень між ними; організацією вторинного ринку цінних паперів; механізмами взаємодії між основними учасниками; законодавчим регулюванням; вимогами до розкриття інформації.

Проведені дослідження кожної з трьох моделей корпоративного управління дозволяють виділити їхні основні особливості. Так, за дослідженнями В.А. Євтушевського, К.В. Ковальської, Н.В. Бутенко найважливішою особливістю

англо-американської (аутсайдерської) системи управління є відсутність домінуючих інвесторів, акції американських компаній широко розпорошені в результаті чого жодна з груп акціонерів не може претендувати на особливе представництво у раді директорів, а тому вони не мають і особливо-го впливу на стратегію корпоративного управління. В англо-американській моделі крім акціонерів задіяні такі учасники корпоративних відносин: менеджери – представники вищої ланки управління корпорацією, відповідальні за реалізацію її стратегії, а також директори – представники акціонерів та менеджменту, які входять до ради директорів [1, с.85].

Дослідження свідчать, що до структури корпоративного управління моделі, яка аналізується, входять: загальні збори акціонерів, рада директорів та президент компанії. Рада директорів включає виконавчих менеджерів компанії, які мають свої особливості, інтереси та запрошених незалежних директорів. Між членами ради виконавчими та незалежними директорами здійснюють розподіл функцій акціонери компанії, через прийняття рішення на загальних зборах. Слід підкреслити, що на законодавчому рівні це не визначено, існує лише відповідальність ради за діяльність корпорації в цілому. Крім вказаного, англо-американські компанії залучають інвестиційний капітал на фондовому ринку, де законодавством визначено ряд таких норм: по-перше, комерційним банкам прямо забороняють займатися інвестиційною діяльністю; по-друге, обмежують можливість фінансових інститутів володіти великими пакетами акцій компанії.

У таких умовах фінансові інститути перетворюються на «портфельних інвесторів», що не володіють достатніми можливостями для втручання в поточний стан справ у компанії.

Можна виділити як переваги, так і недоліки цієї системи. Так, перевагою цієї системи є мобільність інвестицій та швидкий відтік капіталу з неефективних галузей в ефективні. Недоліком її є націленість корпорацій на дохідність акцій, інколи на шкоду стратегічному розвитку. В цілому американська модель ефективна в період інноваційного розвитку економіки.

У німецькій моделі, як і в японській, ключовими учасниками є банки і корпоративні акціонери, причому банк одночасно є і акціонером та виступає в ролі основного кредитора, депозитарію і агента, емітента цінних паперів і боргових зобов'язань та голосує на загальних зборах. Загалом німецька система корпоративного управління зорієнтована на її ключових учасників, проте багато уваги приділяється і дрібним акціонерам, які купують акції головним чином через банки [2, с. 23].

У німецькій системі корпоративного управління ради директорів корпорацій значно відрізняються від американських насамперед тим, що німецьке правління складається з двох

органів: наглядової ради та виконавчої ради, або правління. Дворівнева структура задумана як засіб чіткого розподілу функцій «нагляду» та «управління», в указаній системі виконавча рада лише прагне, а наглядова – розпоряджається. Виконавча рада (правління) складається з 5–15 членів, кожен з яких відповідає за певний напрям діяльності компанії або за одну з ключових адміністративних функцій – управління фінансами, персоналом, виробництвом, маркетингом тощо [2, с. 89]. Іншу частину ради становлять акціонери, уповноважені від банків, а також значні постачальники/покупці, за даними дослідження 30% місць у раді належить акціонерам, близько 50% – працівникам і 20% – іншим учасникам корпорації.

Аналіз моделей корпоративного управління свідчить про подібність німецької та японської структур, насамперед у наявності значної ваги інсайдерів та ключової ролі банків. Інколи підкреслюють, що цю систему «засновано на відносинах», основою яких є максимізація добробуту не лише акціонерів, а й трудового колективу, держави, загалом у всіх учасників корпорації. Ще однією важливою характерною особливістю японської моделі корпоративного управління є структура акціонерного капіталу, тому що акції цілковито перебувають у руках фінансових організацій та корпорацій: страхові компанії володіють біля 50% акцій, корпорації – 25% [2, с. 31].

Як показують дослідження, структура ради директорів в Японії є точною копією американської (після закінчення Другої світової війни), тому нині 80% японських корпорацій не мають у складі своїх рад незалежних директорів, а самі ради, як і в Німеччині, є представниками інтересів компанії та її головних «співучасників», проте дворівнева структура ради і представництва працівників та уповноважених банків тут відсутні. У японських компаніях переважна кількість членів ради директорів – це представники вищого рівня управління, а участь банків проявляється лише у нагляді за станом рахунків компанії і діями їхніх представників.

Японська рада директорів є скоріше продовженням адміністрації, ніж представником акціонерів, проте завдяки широко розповсюдженій системі перехресної акціонерної власності, права вето та функції нагляду, акціонери, зацікавлені власники та внутрішні інвестори (наприклад, постачальники, споживачі, банк корпорації) можуть суттєво впливати на визначення політики адміністрації та здійснення контролю за нею. Той факт, що рада директорів кожної компанії складається з різноманітних інвесторів, для яких отримання віддачі від своїх акцій не завжди є головною метою, значним чином впливає на особливості побудови та функціонування всієї системи управління корпорацією.

Отже, як зазначає В.А. Євтушевський, і ми з ним повністю погоджуємось, що японська модель не схожа ні на американську, ні на німецьку, вона є частиною японської економіки, для якої характерне існування потужних промислових груп, наявність великих банківських інвестицій у промисловість з високою часткою перехресного володіння акціями. Тому стратегії корпоративного управління тут націлені виключно на розвиток корпорації, а не на задоволення короткострокових інтересів дрібних акціонерів [1, с. 92].

Системи корпоративного управління у більшості країн із перехідною економікою більш схожі на німецьку модель, особливо через домінування в них системи дворівневих рад ди-

ректорів, також існує низка причин, що зумовлює особливості нинішнього стану їх корпоративного управління: акціонером у багатьох з них є держава, яка нерідко реалізує свої інтереси як акціонера всупереч інтересам інших зацікавлених осіб і самого акціонерного товариства, порушує принципи корпоративного управління; керівництво здебільшого продовжують здійснювати ті особи, що очолювали державні підприємства; більшість акціонерних товариств перебуває у надзвичайно складному фінансово-економічному стані [3, с. 62].

Отже, нині можна виділити такі основні особливості сучасної національної моделі корпоративного управління: велика розпорошеність акціонерного капіталу між громадянами України, які несвідомо стали власниками; висока концентрація власності в фінансово-промислових групах; специфічна реакція інсайдерів на використання грошових потоків і факторів виробництва для особистого збагачення незалежно від інтересів акціонерів; незначний вплив таких зовнішніх механізмів контролю, як аудит, банки, ринок цінних паперів; інформаційна ізоляція, закритість корпорацій; невикористання більшістю підприємств механізмів корпоративного управління; недосконале законодавче забезпечення; слабкість фондових ринків; порушення прав акціонерів та вимог розкриття інформації тощо.

Досліджуючи моделі корпоративного управління, можна заключити, що видатні теоретики і практики схиляються до того, що «в Україні було обрано так звану континентальну (німецьку) модель корпоративного управління, яка на відміну від американської орієнтована на обмежену кількість акціонерів або на наявність конкретного кола акціонерів, які публічно контролюють товариство» [4, с. 5]. Разом із тим зустрічаються й твердження, що при порівнянні ознак усталених моделей корпоративного управління з показниками української можна виділити спільні характеристики і виявити, що національна модель здебільшого тяжіє до японської [3, с. 61].

У результаті внутрішніх і зовнішніх ринкових перетворень та з прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства» акціонерні товариства мають можливість залучити капітал на міжнародних фондових ринках, вільно проходити процедуру лістингу на фондових біржах, до того ж дана процедура є обов'язковою для акціонерних товариств публічної форми. Відповідно простежується тенденція до збільшення кількості іноземних інвесторів, які володіють акціями вітчизняних підприємств і компаній, до того ж національні інвестори інтенсивніше придбавають акції зарубіжних компаній.

Обсяги міжнародних емісій акцій зросли з незначного рівня на початку 1980-х років до \$8 млрд. на початку 1990-х і близько \$40 млрд. на рік. Транскордонні потоки акцій також збільшилися. Міжнародний ринок цінних паперів регулює потоки фінансових ресурсів і безпосередньо впливає на інвестиційні процеси в реальному секторі економіки, через нього в розвинутих країнах світу проходять значні фінансові потоки, щорічний обсяг продажу акцій у Німеччині становить близько 19% ВВП, у США – 35%, а в Японії – 38%. За даними Світового банку, рівень капіталізації в Україні у 2002 році становив 3% ВВП, а у 2004-му – вже близько 30%. У країнах Європейського Союзу рівень капіталізації становить у середньому більш як 127% ВВП [5, с. 26].

У працях фахівців з питань корпоративного управління, зокрема А. Демба, Ф. Нойбауера [6], особлива увага приді-

ляється проблемам пошуку нових парадигм і принципів побудови систем (моделей) корпоративного управління, які повинні забезпечувати ефективність процесу прийняття рішення в умовах глобалізації. У вітчизняній науковій літературі окремі аспекти дослідження сутності розвитку систем корпоративного управління найбільш висвітлені у працях В. Євтушевського, І. Бондар [7, с. 94]. Вважаємо, що проблема конвергенції систем корпоративного управління є багатоаспектною і вимагає подальших досліджень.

На думку З.О. Луцишина, «...інтегрований та інтегральний світовий фінансовий сектор нині нічим іншим як глобальною системою акумулювання фінансових ресурсів з розподілом та перерозподілом між світовими господарюючими суб'єктами на принципах конкуренції, яка також набула глобального характеру, відбувається прямування до світового фінансизму, коли першоосновою вже є не надприбуток, а можливість отримувати доходи, функціонувати у глобальній системі, маючи свою нішу, брати участь у розподілі та перерозподілі» [8, с. 129]. На шляху до пошуку методів подолання зловживань з активами акціонерних товариств, що зумовлено глобальною конкуренцією на міжнародних ринках цінних паперів, конвергенція систем корпоративного управління, на наш погляд, стане рятівним етапом, а запровадження фундаментальних принципів, наприклад принципів ОЕСР, наблизить до ефективного вирішення питань корпоративного управління, а зближення правових, регулюючих норм поглибить процес обміну інформацією між учасниками, які активно впливають на конвергенцію самих систем. Науковці, які займаються дослідженням корпоративного управління, зазначають, що дійсно «головними факторами процесу конвергенції є глобалізація фінансових і товарних ринків, зближення правових норм, відкритий обмін ідеями та інформацією, однак це не означає уніфікацію інституціонального середовища та національних інститутів корпоративного управління» [9, с. 131].

Отже, системи корпоративного управління розвиватимуться з урахуванням національного інституційного середовища.

У міжнародному кодексі корпоративного управління ОЕСР під назвою «Корпоративне управління; вдосконалення конкуренції і доступу до капіталу в епоху глобальних ринків» (квітень 1998 року) визначено чотири головних принципи» справедливість, транспарентність, підзвітність і відповідальність [10, с. 150–152]. Нині вітчизняні акціонерні товариства не звикли нести корпоративну відповідальність, проте для ефективного розвитку вони повинні стати і соціально, і корпоративно відповідальними. За твердженням С. Котлера, «соціальна корпоративна відповідальність – це вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів» [11, с. 3].

Німецький економіст професор А. Хайд зазначав, що системне порівняння різних структур корпоративного контролю необхідно здійснювати з позиції їх ефективності. На його думку, «концептуалізація структур корпоративного контролю вимагає розмежування між внутрішніми і зовнішніми (з позиції підприємства) механізмами контролю, до важливих внутрішніх механізмів відносять функцію контролю наглядової ради, конкурентні відносини між окремими керівними органами підприємства і контрольно-управлінську функцію найбільш значимих за часткою участі і тому найбільш активних власників, під зовнішніми контрольними механізмами розуміють «ринки фірм», вплив великих кредиторів (наприклад, банків) або конкуренцію на ринках готової продукції» [12, с. 100].

Отже, результати діяльності акціонерних товариств та їхню інвестиційну активність можна оцінити шляхом комплексної характеристики механізмів контролю в системі корпоративного управління, тоді як під час вибору об'єктів інвестування інституційні інвестори свою увагу зосереджують на оцінці рівня корпоративного управління. Однак у світовій практиці досі немає єдиної методології оцінки ефективності корпоративного управління, проте існують кодекси корпоративного управління, що враховують як принципи корпоративного управління ОЕСР, так і національні стандарти розвитку акціонерних відносин.

Порівняльний аналіз прав акціонерів у різних країнах світу

Права акціонерів	Позитивний (+) чи негативний (-) вплив на інвесторів	Країни «Великої сімки»¹	Країни «нових ринків»
Одна акція – один голос	+	–	Малайзія, Греція, Чилі, Південна Корея
Голосування поштою з допомогою бюлетенів	+	Великобританія, США, Франція, Канада	Аргентина, Південна Корея
Кумулятивне голосування	+	США	Таїланд, Аргентина, Філіппіни, Тайвань
Право меншості акціонерів на скасування рішень менеджменту	+	Великобританія, США, Канада, Японія, Німеччина	Аргентина, Бразилія, Чилі, Філіппіни, Малайзія, Тайвань, Таїланд, Індія, Південна Африка
Право меншості акціонерів вимагати викуп акцій за справедливою ціною у випадках великих угод і реорганізації	+	Великобританія, США, Канада, Японія, Німеччина	Аргентина, Бразилія, Чилі, Філіппіни, Малайзія, Тайвань, Таїланд, Індія, Південна Африка
Відсоток акцій, необхідний для скликання позачергових зборів акціонерів		США – 1, Японія – 3, Канада і Німеччина – 5, Великобританія і Франція – 10, Італія – 20	Чилі – 1, Тайвань – 3, Південна Африка, Греція, Аргентина, Бразилія, Португалія, Південна Корея – 5, Індія, Малайзія, Індонезія, Туреччина, Філіппіни – 10, Таїланд – 20, Мексика – 33
Відсоток обов'язкових дивідендів		–	Чилі – 30, Греція – 35, Бразилія – 50, Філіппіни – 50, Португалія – 50

Джерело: [15, с. 7].

На наш погляд, групи акціонерів і структура власності є основними характеристиками корпоративного управління. За результатами досліджень інституту корпоративного права і управління, тенденції формування акціонерного капіталу в Україні свідчать про його складність та відхилення від моделей, які реалізовані в розвинутих країнах Заходу. З урахуванням загального стану економіки, слабкого розвитку фондового ринку, процесу концентрації банківського капіталу можна говорити про подібність української корпоративної моделі континентальній, але з особливостями, притаманними Україні та перехідним економікам взагалі [13, с. 6–7]. Для більшості країн світу актуальною залишається проблема, пов'язана з врегулюванням інтересів різних груп зацікавлених осіб.

З подоланням наслідків, спричинених недоліками як аутсайдерського, так й інсайдерського корпоративного контролю, протягом останнього десятиліття в усіх розвинутих країнах світу реалізуються різні заходи. Експерти з питань корпоративного управління компанії McKinsey&Company вважають, що нині «реформа корпоративного управління є міжнародним явищем» [14, с. 19].

Якщо порівнювати захищеність прав дрібних акціонерів в Україні та інших країнах, можна дійти такого висновку: меншитарні акціонери згідно із Законом України «Про акціонерні товариства» хоч і мають право скасовувати рішення керівництва акціонерного товариства (за наявності блокуючого пакету акцій), вимагати викупу акцій, а також мати право на обов'язкові дивіденди, проте сучасні реалії зовсім інші і потребують запровадження більш жорстких правил для виконання законних норм дрібних акціонерів (див. табл.).

Отже, за проведеними дослідженнями відмітимо, що прямим результатом глобалізації фінансових ринків є поглиблення конвергенції систем корпоративного управління, саме тому конвергенція систем корпоративного управління повинна відбуватися шляхом розвитку аутсайдерської моделі, економічних інститутів та інфраструктури корпоративного управління.

Висновки

У світовій практиці виділяють три основні моделі корпоративного управління: англо-американську, японську та німецьку, які між собою відрізняються за певними ознаками: учасниками та засновниками корпорації; характеристикою структури володіння акціями; системою органів управління та принципами розподілу повноважень між ними; організацією вторинного ринку цінних паперів; механізмами взаємодії між основними учасниками; законодавчим регулюванням; вимогами до розкриття інформації.

Головною особливістю англо-американської системи управління є відсутність домінуючих інвесторів, акції цих компаній широко розпорошені в результаті чого жодна з груп акціонерів не може претендувати на особливе представництво у раді директорів, своєю чергою, в німецькій моделі ключовими учасниками є банки і корпоративні акціонери, причому банк одночасно є і акціонером та виступає в ролі основного кредитора, депозитарію і агента, емітента цінних паперів і боргових зобов'язань та голосує на загальних збо-

рах, проте активними учасниками виступають також і дрібні акціонери; у японських компаніях переважна кількість членів ради директорів – це представники вищого рівня управління, а участь банків проявляється лише у нагляді за станом рахунків компанії і діями їхніх представників.

Своєю чергою, основними особливостями вітчизняної моделі корпоративного управління є: велика розпорошеність акціонерного капіталу між громадянами України, які несвідомо стали власниками; висока концентрація власності в фінансово-промислових групах; специфічна реакція інсайдерів на використання грошових потоків і факторів виробництва для особистого збагачення незалежно від інтересів акціонерів; незначний вплив таких зовнішніх механізмів контролю, як аудит, банки, ринок цінних паперів; інформаційна ізоляція, закритість корпорацій; не використання більшістю підприємств механізмів корпоративного управління; недосконале законодавче забезпечення; слабкість фондових ринків; порушення прав акціонерів та вимог розкриття інформації тощо.

Список використаних джерел

1. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / Євтушинський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
2. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 149 с.
3. Мендрул О. Корпоративне управління: усталені характеристики та особливості їх реалізації в національній моделі / О. Мендрул // Ринки цінних паперів України. – К. – 2002. – №9–10. – С. 51–62.
4. Вартість у корпоративному управлінні // Проект МФК «Корпоративний розвиток в Україні». – К.: Круглий стіл. – №7–8. – 2004. – 126 с.
5. Баюра Д.О. Конвенція систем корпоративного управління в умовах глобалізації / Д.О. Баюра // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 26–35.
6. Демб А. Корпоративне управління: Віч-на-віч з парадоксами: пер. з англ. / А. Демб, Ф. Нойбауер. – К.: Основи, 1997. – С. 302.
7. Євтушевський В.А. Узгодження корпоративних інтересів в АПК / В.А. Євтушевський // Економіка АПК. – 2000. – №7. – С. 10–11.
8. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К.: Вид. центр «Друк», 2002. – 296 с.
9. Третьяков М. Конвергенція моделей корпоративного управління / М. Третьяков // Вопросы экономики. – 2004. – №1. – С. 129–140.
10. Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс / В.Б. Кондратьев. – М.: Наука, 2003. – 270 с.
11. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Л. Ненсі. – [Пер. з англ. С. Яринич]. – К.: Стандарт. 2005. – 450 с.
12. Хайд А. Корпоративное управление в Европе / А. Хайд // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №4. – С. 95–106.
13. Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения // Институт корпоративного права и управления. – М., 2001. – 29 с.
14. Баюра Д.А. Корпоративные скандалы. Американский бизнес призвали к ответственности / Д.А. Баюра // Украинская Инвестиционная Газета. – 2002. – №29 (356). – 23 июля.
15. Баюра Д.А. Корпоративные скандалы. Бизнес в США проходит «чистку» / Д.А. Баюра // Украинская Инвестиционная Газета. – 2002. – №30 (357). – 30 июля.

Р.П. ЦАВА,

к.н. держ. упр., докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана**Національні і наднаціональні фінансові відносини в ЄС**

У статті розглянуто ключові принципи створеної після глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років європейської системи фінансового регулювання. Досліджується розвиток проекту Банківського союзу, а також питання фінансової інтеграції в рамках ЄС. Показано, що фінансова інтеграція в ЄС – вельми складний процес, у ході якого має бути досягнутий широкий консенсус національних інтересів країн – членів ЄС.

Ключові слова: глобальне фінансове регулювання, Європейський Союз, європейська система фінансового нагляду, Банківський союз, фінансова інтеграція.

Р.П. ЦАВА,

к.н. гос. упр., докторант кафедри міжнародного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана**Национальные и наднациональные финансовые отношения в ЕС**

В статье рассмотрены ключевые принципы созданной после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов европейской системы финансового регулирования. Исследуется развитие проекта Банковского союза, а также вопросы финансовой интеграции в рамках ЕС. Показано, что финансовая интеграция в ЕС – весьма сложный процесс, в ходе которого должен быть достигнут широкий консенсус интересов стран – членов ЕС.

Ключевые слова: глобальное финансовое регулирование, Европейский союз, европейская система финансового надзора, Банковский союз, финансовая интеграция.

R.P. SCHAVA,

PhD, doctoral student in international accounting and auditing, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

National and supranational fiscal relations in the EU

The article describes key principles of European Financial Regulation System created after the 2008–2009 global financial crisis. We study the development of EU's Banking Union project is followed, as well as problems of European fiscal integration. Concluded, that the financial integration within the EU is a very complicated process, due to the fact, that the wide range of national interests are to be considered.

Keywords: global financial regulation, European Union, European Financial Regulation System; Banking Union, fiscal integration.

Постановка проблеми. Тенденції глобалізації, світова фінансово-економічна криза, руйнівні екологічні наслідки економічної діяльності останніх років перетворюють перегляд усталеного співвідношення між вільним розвитком ринкових сил і регулюючим впливом на світову економіку з боку держав, регіональних об'єднань і міжнародних економічних організацій в актуальну проблему сучасності. Значущим стає не тільки вибір співвідношення, а й позначення характеру вжитих заходів в міжнародній взаємодії. Провідні країни світу шукають нові засоби пом'якшення наслідків світової фінансово-економічної кризи, створення умов для стабільного та сталого економічного зростання, забезпечення «чистого» розвитку. Пропонуються варіанти введення елементів наднаціонального механізму на глобальному рівні. Дослідження теорії і практики застосування наднаціональних варіантів впливу на економіку на прикладі Європейського Союзу, де вони найбільш розвинені, набуває в цьому зв'язку особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Взаємозв'язки між процесами європейської фінансової інтеграції та функціонуванням міжнародних фінансових ринків вивчаються у працях багатьох зарубіжних дослідників, зокрема П. де Груве, Д. Гросса, М. Вульфа, В. Ханкеля, О. Буторіної, М. Хазіна, Дж. Стігліца, П. Кругмана, Н. Рубіні, Дж. Сороса та інших. В Україні досліджувана тематика знаходиться в центрі уваги таких науковців, як Ю.М. Пахомов, О.Г. Білорус, А.С. Гальчинський, В.М. Гець, А.А. Гриценко, В.В. Корнєєв, В.О. Корнівська, Д.Г. Лук'яненко, З.О. Луцишин, О.В. Плотніков, В.Р. Сіденко, А.С. Філіпенко, О.І. Шнирков та інших, які

аналізують проблеми європейської інтеграції, здебільшого представляючи ЄС як єдиний цілісний організм. Проте дана робота акцентує увагу на визначенні меж і порядку застосування наднаціонального механізму в економічній взаємодії держав, що може суттєво розширювати регулюючі можливості різних економічних систем.

Метою статті є аналіз особливостей реформи нагляду та регулювання фінансового сектору ЄС та дослідження національних і наднаціональних фінансових відносин.

Виклад основного матеріалу. В останні роки відбувається бурхливий розвиток інтеграційних процесів на всіх континентах. Численні регіональні об'єднання (АСЕАН, МЕРКОСУР та інші) звертаються до досвіду ЄС. Європейський Союз виділяється на тлі інших угруповань за принципами побудови і широті застосування наднаціонального механізму. Чи означає це, що механізм ЄС – одиничний випадок чи існує закономірність, яка буде вірна для інших регіональних об'єднань чи потрібно застосувати наднаціональний механізм, і якою мірою, для досягнення ефекту інтеграції та підвищення результативності регіонального співробітництва, всі ці питання є актуальними для більшості країн світу, що знаходяться на різних стадіях залученості в регіональні і глобальні інтеграційні процеси.

Глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 років призвела до усвідомлення необхідності реформи нагляду та регулювання фінансового сектору на глобальному рівні. Основні принципи і напрями фінансової реформи були узгоджені в 2009–2010 роках на самітах «Групи 20» (G20), яка в умовах кризи стала головним координуючим форумом у

цій сфері, спираючись у своїй діяльності на Раду з фінансової стабільності (РФС), а також на такі стандартоутворюючі організації, як Базельський комітет з банківського нагляду, Міжнародна організація комісій з цінних паперів та інші, співпрацюючи з МВФ, ОЕСР, БМР. У рамках цих міжнародних фінансових інститутів уже розроблені або допрацьовуються уніфіковані стандарти фінансового регулювання за такими напрямками, як посилення макропруденційного нагляду і контролю за системними фінансовими ризиками, зміцнення стабільності банківських систем (Базель III), підвищення прозорості та посилення регулювання «тіньової банківської системи», а також ринку деривативів, особливий режим регулювання системнозначимих фінансових інститутів [1].

Узгоджені міжнародні стандарти стали керівництвом до дії для національних фінансових регуляторів, які, однак, при імplementації цих стандартів мають право коригувати їх з урахуванням національної специфіки. Країни Європейського Союзу, що випробували на собі не тільки наслідки глобальної фінансової кризи 2008–2009 років, а й європейської кризи суверенних боргів, внесли свої корективи в реформу регулювання фінансового сектору. Беручи участь у роботі глобальних форумів як в якості національних юрисдикцій, так і в особі своїх наднаціональних інститутів, ЄС одночасно прагне вирішувати свої інтеграційні завдання. При цьому унікальний досвід побудови наднаціонального механізму фінансового регулювання в ЄС усе частіше розглядається експертами і міжнародними чиновниками як лабораторія глобального регулювання.

Одним із найважливіших напрямів фінансової реформи, погоджених на самітах G20 у 2009–2010 роках, – зміцнення стабільності банківської системи, що опинилася в епіцентрі глобальної фінансової кризи 2008–2009 років. Саме на усунення недоліків банківського регулювання, що проявилися під час фінансової кризи, і було спрямовано нову угоду – Базель III, схвалену країнами – членами Базельського комітету, в тому числі країнами Європейського Союзу, в 2010 році.

Імplementація угоди Базель III в ЄС здійснюється за допомогою прийняття відповідного пакету законодавчих заходів – так званого CRD IV Package, що включає переглянута Директиву про вимоги до достатності капіталу (Capital Requirements Directive, CRD IV) і Регламент достатності капіталу (Capital Requirements Regulation, CRR IV) 1. Згідно з положеннями Базеля III національні юрисдикції повинні були законодавчо ввести угоду в дію з 1 січня 2013 року, однак більшість країн, включаючи ЄС, зробили це із запізненням. Пакет CRD IV почав діяти з 1 січня 2014, одночасно з прийняттям аналогічних законів в США і низці інших країн.

Метою пакету CRD IV є введення нових кількісних і якісних вимог до достатності капіталу, а також до ліквідності, фінансового левереджа, єдиних для всіх країн ЄС. Тим самим передбачається не тільки запровадити міжнародні стандарти відповідно до угоди Базель III, а й створити Єдиний збір правил (Single Rulebook) для всіх країн ЄС. Це, на думку експертів Євросоюзу, дозволить забезпечити гармонізацію європейських законів з банківського нагляду в умовах єдиного фінансового ринку та уникнути регулятивного арбітражу. Певна автономність національних регуляторів зберігається тільки в питаннях макропруденційного нагляду та оцінки системних ризиків, що регулюється Директивою CRD IV.

Формування європейської системи фінансового нагляду на наднаціональному рівні отримало основний імпульс після 2009 року, коли в ЄС була ясно сформульована концепція реформи фінансового сектору. У певному сенсі на просторі ЄС створилася унікальна ситуація – у розпал фінансової кризи європейські законодавці отримали можливість створити суто європейську концепцію, не копіюючи американську модель. До 2009 року стало ясно, що «процедура Ламфалуссі рівня 3», яка була розпочата в 2001 році з метою створення ефективного механізму щодо конвергенції європейської наглядової практики окремих країн, не стала ефективним інструментом. Саме європейські наднаціональні структури і законодавство не змогли вчасно зреагувати на фінансову кризу [2].

Наприкінці 2008 року з метою вироблення нових пропозицій по реформі фінансового сектору була сформована так звана група де Ларозьєра. Її мета – розробити заходи щодо посилення європейських регуляторів фінансового сектору, щоб створити більш ефективну, інтегровану і стійку систему європейського регулювання. Підсумок роботи групи фахівців – Доповідь, що містить аналіз кризи в ЄС і пропозиція створити в 2011–2012 роках інтегровану систему європейського фінансового нагляду.

Як основні причини кризи, що вибухнула, були названі: відсутність дієвої системи регулювання на макрорівні; неефективні механізми раннього попередження; неефективність транскордонного нагляду, що призводить до недооцінки потенційного ризику за межами країни; недостатність співпраці між регуляторами як на національному, так і наднаціональному рівні; різнорівневі повноваження регуляторів в країнах ЄС; відсутність у регуляторів єдиної платформи для прийняття спільних рішень.

Реформа фінансового регулювання проводилася в напрямі створення наднаціональної системи європейських регуляторів, при цьому для досягнення фінансової стабільності в ЄС увагу було приділено і ролі національних регулюючих органів.

Навесні 2009 року Європейська комісія і Європейська рада прийняли рекомендації, що містяться у Доповіді. Незабаром після цього Єврокомісія опублікувала документ про фінансовий нагляд, який потім прийняв ЕКОФ ІН (червень 2009) [3]. У 2010 році необхідні документи про створення системи європейських регуляторів були опубліковані, і законодавство про фінансову реформу прийнято в кінці 2011 року. Європейська система фінансового контролю полягає з таких структур: Європейська рада з системних ризиків (European Systemic Risk Board, ESRB); Європейська банківська організація (European Banking Authority, EBA); Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA) і Європейська організація з цінних паперів і ринків (European Securities and Markets Authority, ESMA). ESRB являє собою наріжний камінь європейської системи нагляду на макрорівні.

Європейська банківська організація, EBA, замінила Комітет по європейському банківському нагляду. EBA створена для підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку з урахуванням різних інтересів членів ЄС для «захисту інвесторів, забезпечення стабільності фінансової системи і посилення міжнародної координації нагляду» [4]. Як наголошується в документах ЄК, EBA повинна мати юридичну, адміністративну та фінансову незалежність.

Головне завдання ЕВА – створити ефективний механізм по введенню гармонізованих технічних стандартів у сфері фінансових послуг. Необхідно розробити ясну і ефективну систему раннього попередження кризових ситуацій (одним з її інструментів є банківські стрес-тести). Основну відповідальність у збереженні фінансової стабільності в антикризовому управлінні і, особливо, стабілізації та порятунку окремих фінансових інститутів несуть країни – члени ЄС. При цьому цілі регулювання з боку ЕВА, а саме «покращення ефективності функціонування внутрішнього ринку за допомогою забезпечення постійного пруденційного нагляду» не можуть бути досягнуті тільки за рахунок регулювання на національному рівні. Необхідно забезпечити їх досягнення на рівні Союзу.

Другий із наднаціональних європейських регуляторів, Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення (European Insurance and Occupational Pensions Authority, EIOPA), займається питаннями «захисту суспільних інтересів для забезпечення коротко-, середньо- та довгострокової фінансової стабільності економіки, громадян і підприємців ЄС». До основних завдань цієї структури належить забезпечення рівних умов конкуренції; створення ефективної системи нагляду на рівні ЄС у сфері страхування, перестраховування, а також пенсійної сфери; посилення захисту прав споживачів.

Європейська організація з цінних паперів і ринків (European Securities and Markets Authority, ESMA) займається питаннями корпоративного управління, аудиту, фінансових служб, активності у сфері злиттів і поглинань, а також деривативами, забезпечуючи цілісність, прозорість, ефективність і належне функціонування фінансових ринків. ESMA у співпраці з ESRB розробляє єдиний підхід до ідентифікації і виміру системного ризику для ключових учасників ринку, включаючи кількісні та якісні індикатори.

Окреме і дуже актуальне питання – регулювання діяльності рейтингових агентств, прийняте в 2009 році, в даний час саме ESMA відповідає за нагляд за рейтинговими агентствами. Документами ЄК введена процедура реєстрації, яка дозволяє європейським регуляторам відстежувати активність рейтингових агентств. Основна мета – уникнути існуючих і можливих конфліктів між агентствами та об'єктами їх оцінки [5]. При оцінці діяльності європейських регуляторів виникає багато проблем як правового, так і фінансового характеру. По суті, створення системи наднаціональних європейських регуляторів – майже декорація за відсутності скільки-небудь значущих наднаціональних повноважень, що преважують над національними інтересами окремих країн. Багато фахівців відзначають, що ефективне антикризове управління зажадає більшої координації і «більше Європи», а це знаходить підтримку не у всіх країнах ЄС.

Проект створення ESRB і трьох регуляторів безпрецедентний для ЄС. Розробка ЄС нової системи фінансового регулювання виходить далеко за межі власне Союзу. Спроба поширити регулювання на фінансові інститути, які активно діють в ЄС, але при цьому базуються за його межами, сприймається вельми неоднозначно, особливо з боку США.

На початок 2014 року Єврокомісія опублікувала приблизно 30 пропозицій щодо поліпшення функціонування фінансового сектора в ЄС. Основні завдання створених трьох ре-

гуляторів і Ради – підвищити якість національного нагляду, розширити нагляд за транснаціональними фінансовими групами, створити єдиний європейський звід правил для всіх фінансових інститутів на ринку, а також знизити системні ризики фінансової стабільності в ЄС – вирішені лише частково.

У 2013 році відбулося обговорення підсумків дворічної роботи нової Європейської системи фінансового нагляду, за участю не тільки представників наднаціональних структур ЄС, а й національних інститутів і громадян. Підсумки обговорення поки аналізуються, але ясно, що ЄС готовий йти далі шляхом фінансової інтеграції, підтвердженням чому служить Угода між Європейським парламентом і Радою, яким створено Єдиний наглядовий механізм (Single Supervisory Mechanism, SSM). У ньому головна роль відведена ЄЦБ, і цей крок – початок шляху до створення європейського банківського союзу.

Створення розглянутої вище європейської системи фінансового нагляду не змогло вирішити реальних проблем банківської кризи і тісно пов'язано з ним кризи суверенних боргів країн ЄС. Європейський центральний банк виявився єдиним наднаціональним інститутом, здатним заспокоїти фінансові ринки, скуповуючи державні облигації країн ЄС, що зазнають фінансові труднощі.

Однак подальший розвиток кризи суверенних боргів в ЄС показало, що існуючих повноважень ЄЦБ недостатньо, щоб забезпечити реальні зрушення в подоланні кризової ситуації в зоні євро. Саме тому після чергових великих проблем європейських банків навесні 2012 року була озвучена ідея створення Банківського союзу, в якому банківська система ЄС, що оперує в рамках єдиного фінансового ринку, мала б єдині правила нагляду та єдиного регулятора в особі ЄЦБ. У грудні 2012 року на саміті ЄС був схвалений план створення Банківського союзу, який передбачав передачу ЄЦБ функцій прямого нагляду за найбільшими банками зони євро. При цьому нагляд ЄЦБ над банками та іншими фінансовими інститутами єврозони повинен базуватися на зводі єдиних правил (European Single Rulebook), введених розглянутими вище директивами і регламентами, насамперед прийнятим пакетом CRD IV, а також Директивою про реструктуризацію та банкрутство в ЄС та Директивою про страхування депозитів.

Наступним кроком на шляху створення Банківського союзу має стати установа загальноєвропейського агентства, уповноваженого здійснювати процедуру часткового або повного банкрутства банків за єдиними європейськими правилами. Необхідною умовою створення такого агентства є формування фонду рекапіталізації банків, внески до якого повинні робити самі представники фінансового сектора. Нарешті, третій напрям – прийняття і використання країнами єврозони єдиної схеми страхування вкладів з тим, щоб уникнути масових вилучень коштів у разі кризи.

Після численних обговорень на різних рівнях протягом 2013 року на черговому грудневому саміті ЄС в 2013 році був прийнятий вже досить формалізований за термінами графік основних етапів створення Банківського союзу. Його першим етапом стало створення Єдиного наглядового механізму (SSM), в якому найважливіші наглядові функції по забезпеченню фінансової стабільності та контролю за найбільшими банками передаються ЄЦБ, який очолює SSM. При цьому підкреслюється, що SSM відкритий для країн, що

не входять в еврозону і які можуть добровільно приєднатися до системи. ЕВА повинна забезпечити необхідну взаємодію між механізмами банківського нагляду в рамках всього європейського союзу, в тому числі через прийняття відповідних технічних регламентів.

Незважаючи на амбітні заяви представників Євросоюзу, очевидно, що на шляху створення Банківського союзу можуть виникнути серйозні проблеми. Перш за все це труднощі імплементації єдиного зводу нормативів і стандартів з банківського нагляду в окремих країнах, пов'язані з існуючими національними відмінностями і розбіжностями. Інша суперечність – взаємодія ЄЦБ у новій ролі та Європейської комісії з банківського нагляду (ЕВА), яка, незважаючи на проведення нею двох стрес-тестів, не зуміла забезпечити європейський банківський нагляд на належному рівні. ЕВА не виявила вчасно проблеми у Bankia та інших іспанських банків, не помітила маніпуляції зі ставкою ЛІБОР, якими займалися майже всі найбільші європейські банки, тим самим продемонструвавши низьку ефективність своєї роботи. Однак, з іншого боку, ЕВА об'єднує всі 28 країн ЄС, тоді як нагляд ЄЦБ поширюється насамперед на країни еврозони, що дає ЕВА певні переваги.

У середовищі експертів широко обговорюється також питання можливого конфлікту інтересів між завданнями монетарної політики, яку ЄЦБ здійснює в даний час, і його майбутньою функцією загальноєвропейського банківського нагляду, а також кредитора останньої інстанції. Тому було прийнято рішення виділити функцію банківського нагляду в самостійну структуру ЄЦБ. Разом із тим існує думка, що саме ЄЦБ найменш бюрократизований серед наднаціональних інститутів ЄС і повинен прийняти на себе не тільки функції мікропруденційного нагляду, а й макропруденційного, тобто контролю за фінансовою стабільністю в цілому. Останню функцію, на думку прихильників цієї ідеї, ЄЦБ може здійснювати спільно з Європейським комітетом із системних ризиків (ESRB), якому в цьому партнерстві відводиться консультативна роль. На закінчення відзначимо, що хоча з точки зору європейського будівництва створення Банківського союзу – це крок у правильному напрямку, навряд чи слід очікувати швидкого успіху в реалізації цього проекту. Брюссельський кореспондент німецького Deutsche Welle резонно зауважив з цього приводу «Банківський союз – типовий європейський компроміс: все звучить красиво в теорії, але ніхто не знає, як це буде працювати на практиці» [6].

Криза в черговий раз показала серйозну уразливість в існуючій структурі Економічного і валютного союзу (ЕВС): наднаціональне регулювання грошово-кредитної політики за відсутності адекватного регулювання фінансової, що може розглядатися як «міна уповільненої дії під будівлю ЕВС» [7]. І вже багато фахівців визнають, що поглиблення фінансової інтеграції здатне істотно підвищити стійкість ЕВС. Звичайно, не можна не визнати, що саме фінансові питання викликають найбільш болісну реакцію з боку національних урядів, але важливі кроки, зроблені після кризи – створення Європейської системи фінансового регулювання, Фіскальний пакт, проект Банківського союзу, – показують що якщо не піти на поступки, то, принаймні, почати конструктивне обговорення подібних питань. У 2012 році глави країн ЄС звернулися до ЄК і Президента Ради з проханням про «розробку плану по створенню справжнього Економічного і валютного

союзу», який передбачає велику фіскальну інтеграцію. Реальні кроки з поглиблення фінансової інтеграції в рамках ЄС робилися ще в 2011 році, коли в грудні набув чинності пакет «Шість документів» (Six-Pack) [8]. Погоджений рік потому Фіскальний пакт вже ратифікований 15 країнами еврозони, а схвалене Європарламентом регулювання Two-Pack, що стосується координації бюджетної політики в еврозоні, набула чинності з 30 травня 2013 року. Основна робота припала на 2012 рік, коли ЄК опублікувала свій план по фінансовій інтеграції. У короткостроковому періоді (протягом наступного півтора року) країнам ЄС необхідно повністю реалізувати прийняті рішення (Європейський семестр, Six-Pack, Two-Pack) і сформувати єдиний механізм прийняття рішень в рамках Банківського союзу. В середньостроковому періоді (до п'яти років, з урахуванням внесення змін до чинного Лісабонського договору) – посилення контролю над національними бюджетами, включаючи право ЄС вимагати зміни в бюджетно-фінансовій політиці окремих країн; створення наднаціонального органу, відповідального за бюджетні рішення, зі своїми фінансовими ресурсами. І тут знову виникає дилема – з одного боку, необхідність йти далі шляхом поглиблення економічної інтеграції в її фінансовому аспекті очевидна. З іншого – наскільки своєчасно європейські законодавці взялися за цю вкрай складну і проблемну область.

Раніше після вступу до еврозони країна лише формально виконувала критерії для прийняття євро, що створювало серйозні загрози стабільності еврозони. А адже у фінансовій сфері подібні ризики ще вище. Можна погодитися, що створення фінансового союзу здатне в даний час лише «підірвати ЄС, не вирішуючи боргових проблем». «Фіскальний союз руйнівний, у тому сенсі, що уряди відкладають структурні реформи, сподіваючись на трансферти» [9]. Подібний погляд швидше характерний не тільки для Великобританії, а й для Швеції. При цьому крім суто економічних питань виникає побоювання країн, що не входять в еврозону, бути зсунутими на периферію прийняття рішень в ЄС, як це сталося з Банківським союзом, коли основний орган ухвалення рішень знаходиться в ЄЦБ і складається виключно з членів еврозони, при цьому поширюючи свій вплив на всі 28 країн Союзу. Точно такі ж тривоги виникають і при розгляді ще одного фінансового проекту ЄС – податку на фінансові трансакції.

Після того як G20 не змогла домовитися про введення податку на фінансові операції, на європейському рівні було вирішено «випробувати» новий податок з метою поширення його в подальшому за межі Союзу. В жовтні 2012 року пропозицію ЄК про введення цього податку, як і очікувалося, не отримало односторонньої підтримки з боку країн ЄС. І тоді комісія дозволила 11 країнам ввести так званий механізм прискореної співпраці, перший у своєму роді в податковій історії ЄС. Наприкінці 2012 року пропозицію ЄК було односторонньо схвалено країнами, охочими ввести цей механізм. Ті країни ЄС, які спочатку не беруть участь у ньому, отримують право приєднатися до нього в будь-який час. Податком пропонується обкласти всі фінансові трансакції, якщо хоча б одна сторона угоди розташована в ЄС. Податок покриє 85% усіх операцій між гравцями на фінансовому ринку (ставка становить 0,1% для акцій і 0,01% для похідних фінансових інструментів). За оцінками, розмір надходжень від податку може скласти 30–35 млрд. євро на рік. До основних цілей податку від-

носяться зміцнення єдиного ринку (шляхом гармонізації національних підходів до обкладання фінансових операцій), а також підвищення відповідальності фінансового сектору.

Висновки

Таким чином, реформа регулювання фінансового сектору в ЄС постає як багаторівневий процес, який спирається на єдині міжнародні стандарти, розроблені глобальними організаціями (Глобальний рівень), директиви і регламенти наднаціональних інститутів ЄС (Європейський регіональний рівень), законодавчі акти національних фінансових регуляторів, враховують логіку перших двох рівнів.

Необхідність подолати не тільки наслідки глобальної кризи, а й кризи еврозони зробила пріоритетним для ЄС активне просування ідеї переходу до більш ефективної фінансової інтеграції. На перший план виходить створення Банківського союзу, яке далеко випереджає створення фіскального союзу. Однак навіть тут ще багато невизначеностей, і як і раніше при прийнятті рішень велику роль відіграють окремі країни, тобто відбувається лише часткова передача повноважень на наднаціональний рівень. Крім того, в регулятивному полі зберігається дворівнева система: країни – члени еврозони і інші країни – члени ЄС. У цих умовах очевидно, що для повномасштабної фінансової інтеграції будуть потрібні значний час і серйозні зусилля для досягнення консенсусу з усіх питань, де стикаються інтереси окремих акторів і різних країн Європейського союзу.

Список використаних джерел

1. Худякова Л.С. Посткризисное финансовое регулирование на межгосударственном уровне // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №1.
2. Stichele M. van der. Financial regulation in the European union. Mapping EU decision making structures on financial regulation and supervision. SOMO. 2008. Dec. – P. 48.
3. Proposal for a regulation of the European parliament and of the Council on Community macro prudential oversight of the financial system and establishing a European Systemic Risk Board. Brussels, 23.9.2009.
4. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing a European Banking Authority. Brussels. 23.9.2009. – P. 21 (http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/committees/supervision/20090923/com2009_501_en.pdf).
5. Utzig S. The Financial Crisis and the Regulation of Credit Rating Agencies: A European Banking Perspective. ADBI Working Paper Series. No. 188. January 2010. – P. 15.
6. Riegert B. Banking union is pretty makeup. Deutsche Welle. 19.12.2013 (<http://www.dw.de/opinion-banking-union-is-prettymakeup/a-17311661>).
7. Буторина О.В. Кризис в зоне евро: ошибки или закономерность? // Современная Европа. 2012. №2. – С. 86.
8. Сидорова Е.А. От Пакта стабильности и роста к Фискальному пакту. Экономические стратегии. 2013. №1. – С. 102–111.
9. Milne R. Euro fiscal union 'undermines' EU. Financial Times

УДК 336.225(477)(045)

І.В. ЩЕРБАТЕНКО,
асистент, Національний авіаційний університет,
Л.А. СЛЮСАР,
студентка, Національний авіаційний університет

Основні причини недосконалості діючої системи оподаткування в Україні

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

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

І.В. ЩЕРБАТЕНКО,
асистент, Национальный авиационный университет,
Л.А. СЛЕСАРЬ,
студентка, Национальный авиационный университет

Основные причины несовершенства действующей системы налогообложения в Украине

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

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

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

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

Постановка проблеми. На сьогодні дана тема є актуальною не лише в наукових колах, а й серед громадських

та політичних діячів. Оскільки від її вирішення залежить, настільки швидко та ефективно будуть враховуватися інтереси

держави та громадян – платників податків. Адже для держави важливим завданням є максимізація доходів бюджету, а платник податків зацікавлений у зниженні податкового навантаження через державну податкову підтримку. Таким чином, вирішення подібного протиріччя покладено в основу оптимізації системи оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питання оподаткування в Україні присвячено чимало економічних праць таких вітчизняних вчених, як: П.К. Бечко [2], Ю.Б. Іванов [3], С.І. Юрій [4], а також Н.П. Кучерявенко, Василевська Г.В., Л.К. Воронова, О.В. Олійник, І.В. Філон, Ю.В. Ващенко, О. Теліцина та ін.

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

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

Виклад основного матеріалу. Після проголошення незалежності Україна стала на шлях самостійного розвитку з метою побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Одночасно гостро постало питання створення власної податкової системи, яка б не була простим копіюванням досвіду інших країн. Адже податкова система має відображати конкретні умови конкретної країни, тобто рівень розвитку економіки, соціальної сфери, її зовнішню і внутрішню політику та безліч інших чинників.

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

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

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

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

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

такі негативні явища, як переплати податків і затримка відшкодування ПДВ з державного бюджету.

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

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

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

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

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

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

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

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

Проте в сучасних умовах не потрібно вдаватися до радикальних змін. Усі зусилля мають бути спрямовані на зміц-

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

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

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

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

Єдиним значущим видом доходів зведеного бюджету, надходження за яким було перевиконано, стали кошти за

спеціальне використання природних ресурсів. Їх надійшло на 11,32 млрд. грн., або на 64,52%, більше, ніж було заплановано (див. табл.).

Структура податкових надходжень представлена на рисунку.

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

Принципи функціонування оптимальної податкової системи:

- Вигоди – зводиться до компенсації втрати добробуту при сплаті податків за рахунок суспільних благ.

- Адміністративної зручності – податкова система має бути максимально зручною для платників і державних структур з точки зору змісту податкової роботи, податкового законодавства, механізму сплати податків.

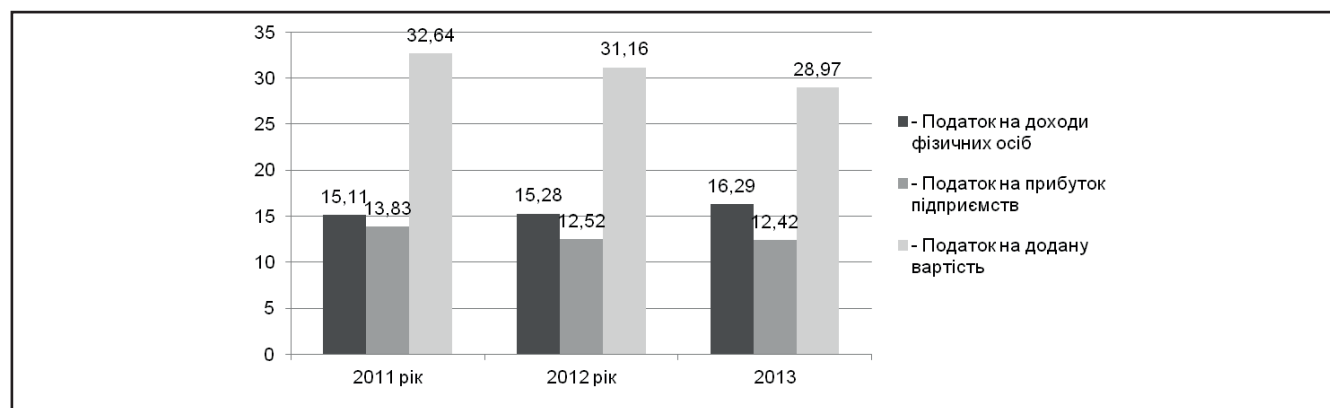
- Платоспроможності – тягар оподаткування повинен розподілятися згідно з платоспроможністю платника податку.

- Визначальної бази – в основу побудови певної податкової системи повинна бути покладена прогнозована величина видатків бюджету, виходячи з якої має сформуватися середній рівень оподаткування [2, с. 15].

Таким чином, вищевикладені принципи оподаткування є теоретичною базою, певним підґрунтям для створення оптимальної системи оподаткування. Згідно з цими постулатами і необхідно впорядковувати систему оподаткування. Однак останнім часом у зв'язку з нерівномірністю економічного розвитку і внутрішньою нестійкістю економіки провідних країн, у тому числі і України, та структурними змінами в гос-

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

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



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

подарстві посилюються спроби модернізувати й інтегрувати їх у новому теоретичному напрямі, який відповідав би сучасній соціально-економічній організації суспільства.

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

1. Загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені Податковим кодексом, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є.

2. Рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу.

3. Невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства.

4. Презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акту, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу.

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

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

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

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

9. Стабільність – зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та

ставки. Податки та збори, їхні ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року.

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

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

Висновки

Діюча сьогодні в Україні система оподаткування формувалася протягом останнього десятиріччя. Вона відіграла свою позитивну роль на етапі становлення України як незалежної держави. Однак подальший розвиток ринкових відносин та поглиблення ринкових перетворень усе більше підкреслюють наявні в ній недоліки.

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

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

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755 – Розділ I.
2. Бечко П.К. Основи оподаткування [Текст]: навч. посіб. / П.К. Бечко, О.А. Захарчук. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 168 с.
3. Іванов Ю.Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект [Текст]: монографія / Ю.Б. Іванов, О.Л. Єськов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
4. Фінанси: підручник [Текст] / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

УДК 334.01

Р.В. БУРЦОВ,

Міжрегіональна академія управління персоналом

Проблеми податкового стимулювання технологічного оновлення: світовий досвід

У статті узагальнено досвід розвинутих країн стосовно їх державної політики в галузі модернізації, технологічного оновлення й інноваційної діяльності промислових підприємств. Досліджено основні інструменти податкового стимулювання, визначено його інституційні складові. Визначено принципи та методи побудови ефективного механізму податкового стимулювання.

Ключові слова: податкове стимулювання, технологічне оновлення, конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, податковий кредит.

Р.В. БУРЦОВ,

Межрегиональная академия управления персоналом

Проблемы налогового стимулирования технологического обновления: мировой опыт

В статье обобщен опыт развитых стран относительно их государственной политики в сфере модернизации, технологи-

ческого обновления и инновационной деятельности промышленных предприятий. Исследованы основные инструменты налогового стимулирования, определены его основные институциональные составляющие. Определены принципы и методы построения эффективного механизма налогового стимулирования.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, технологическое обновление, конкурентоспособность, инновационная деятельность, налоговый кредит.

R.V. BURSOV,
The Interregional Academy of Personnel Management

Problems of tax incentives for technological modernization. World experience

The paper summarizes the experience of developed countries in their national policy on modernization, technological upgrading and innovations in the industry. The basic tools of tax incentives, its institutional components are researched. Principles and methods of effective mechanism of tax incentives are defined.

Keywords: tax incentives, technological modernization, competitiveness, innovation, tax credit.

Постановка проблеми. Податкове регулювання є одним із найбільш універсальних механізмів сприяння інноваційному розвитку. Ефективне використання податкового механізму дає державі можливість активно впливати на обсяг і структуру суспільного відтворення, виробництво і розподіл національного продукту, забезпечуючи сприятливі умови прискореного накопичення капіталу в перспективних та пріоритетних галузях.

Податкове регулювання технологічного оновлення – це свідомий, активний і цілеспрямований вплив держави на учасників усіх стадій створення інновацій за допомогою використання інструментів податкової політики з метою активізації ініціації інновацій, їхньої розробки, реалізації на ринку, подальшої дифузії та споживання.

В Україні функціонування механізму податкового регулювання у сфері реалізації технологічного оновлення потребує кардинальних змін і доопрацювань, оскільки впродовж тривалого періоду система правової підтримки новаторських ідей не була дієвою. Відповідно індиферентність держави щодо використання наукового потенціалу у виробничому процесі суб'єктів господарювання призвела до суттєвих, згубних для національної економіки, ефектів: зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств; погіршення інвестиційного клімату; збільшення нерентабельних підприємств; чіткої тенденції до скорочення наукового потенціалу в державі;

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань фінансового і податкового регулювання технологічного оновлення та інноваційної діяльності присвятили наукові праці Ю. Бажал, Л. Безчасний, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Єфименко, Ю. Іванов, М. Крупка, О. Лапко, О. Міщук, С. Онишко, І. Сердюк, Л. Федулова та ін.

Не применшуючи наукових здобутків перелічених вчених, слід наголосити на необхідності подальшого наукового пошуку в окреслених сферах. Актуальність дослідження інноваційних процесів та їхнього податкового регулювання зумовлена різноманітністю підходів до визначення понять «інноваційний процес» і «податкове регулювання». Цілісного визначення поняття «податкове регулювання інноваційних процесів» у вітчизняній економічній літературі донині не розроблено. Натомість вибір методів державного регулювання інноваційних процесів залежить від тенденції і стану соціально-економічного розвитку держави на сучасному етапі. Ефективне ж податкове регулювання інноваційних процесів неможливе без

належного теоретичного обґрунтування його суті та значення у нинішній період. Саме цим зумовлена актуальність науково-теоретичного пошуку в зазначеній сфері.

Мета статті. Узагальнити світовий досвід податкового регулювання та окреслити основні аспекти можливостей його використання в Україні для стимулювання інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Проаналізований досвід багатьох розвинених країн світу стосовно їх державної політики в галузі модернізації, технологічного оновлення й інноваційної діяльності промислових підприємств дозволив виокремити та згрупувати базові підходи щодо державної фінансової підтримки та стимулювання технологічного оновлення та інноваційної діяльності промислових підприємств. Основними напрямками є:

- інструменти прямого впливу (державне замовлення, пільгове кредитування, надання цільових грантів тощо);
- інструменти податкового впливу (надання фіскальних преференцій для виконавців науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР);
- надання венчурного (ризикового) капіталу (пряме інвестування державних коштів у інноваційно активні промислові підприємства);
- надання фінансових гарантій по кредитах та цінних паперах для інноваційно активних підприємств [1].

Серед них на практиці найбільш поширеними є перші два підходи, що обумовлено обмеженнями Світової організації торгівлі (СОТ) щодо необхідності втручання державних органів влади у технологічну та інноваційну сфери діяльності промислових підприємств на ранніх стадіях ведення господарської діяльності.

У країнах із розвинутою ринковою економікою на найвищому рівні усвідомлюється залежність високого технологічного рівня розвитку промислових підприємств і економіки в цілому від обсягів витрат на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи (НДДКР), зокрема даних витрат приватного сектору національного господарства.

Два найбільш популярних інструменти державного регулювання – податкове стимулювання та пряма державна підтримка приватних НДДКР – спрямовані на досягнення різних, разом із тим взаємодоповнюючих, цілей. Головні відмінності між цими підходами полягають у наступному:

1. Пряма фінансова підтримка супроводжується обов'язковим державним контролюванням на рівні прийнят-

тя рішень стосовно фінансування, яке здійснюється вибірково уповноваженими розпорядниками бюджетних коштів. При застосуванні податкового стимулювання ринковий попит на технологічні рішення є визначальним при відборі, в які напрями науково-технічної та інноваційної діяльності будуть спрямовані інвестиційні потоки.

2. Податкове стимулювання забезпечує можливість його застосування значно більшої кількості промислових підприємств, у більшій кількості сфер економічної діяльності, ніж при використанні механізмів прямої фінансової підтримки.

3. Пряма фінансова підтримка може надаватись більшому колу установ, серед яких можуть бути і промислові підприємства – платники податків, і неприбуткові організації.

4. Обсяги прямої державної підтримки обмежуються бюджетними лімітами фінансування на поточний рік для розпорядника бюджетних коштів, який надає таку підтримку, а обсяги податкових стимулів залежать переважно від обсягів інвестицій, обумовлених комерційною стратегією промислового підприємства.

5. Податкове стимулювання є більш ефективним у довгостроковій перспективі – промислові підприємства можуть отримати економічну віддачу на відносно пізніх стадіях багаторічного проекту у процесі його реалізації. А обсяг прямої бюджетної підтримки визначається щорічно і є менш надійним джерелом фінансування технологічного оновлення, оскільки може суттєво змінюватись кожного року.

6. Для держави наявна система адміністрування сплати податків має нижчу вартість податкового стимулювання технологічного оновлення й інноваційної діяльності ніж утримання аналогічної за ступенем розгалуженості системи надання прямих субсидій.

Проведені фахівцями ОЕСР економетричні дослідження засвідчили, що пряме бюджетне фінансування та податкові пільги на проведення НДДКР промисловими підприємствами не забезпечують кумулятивного ефекту: зростання використання державою однієї з форм веде до зниження ефективності застосування іншої з точки зору залучення додаткових приватних інвестицій у сферу НДДКР [2, с. 27].

Тому кожна з країн самостійно обирає співвідношення між масштабами застосування прямих та фіскальних форм підтримки технологічного оновлення та інноваційної діяльності підприємств промисловості та у переважній кількості випадків віддає перевагу одній із них.

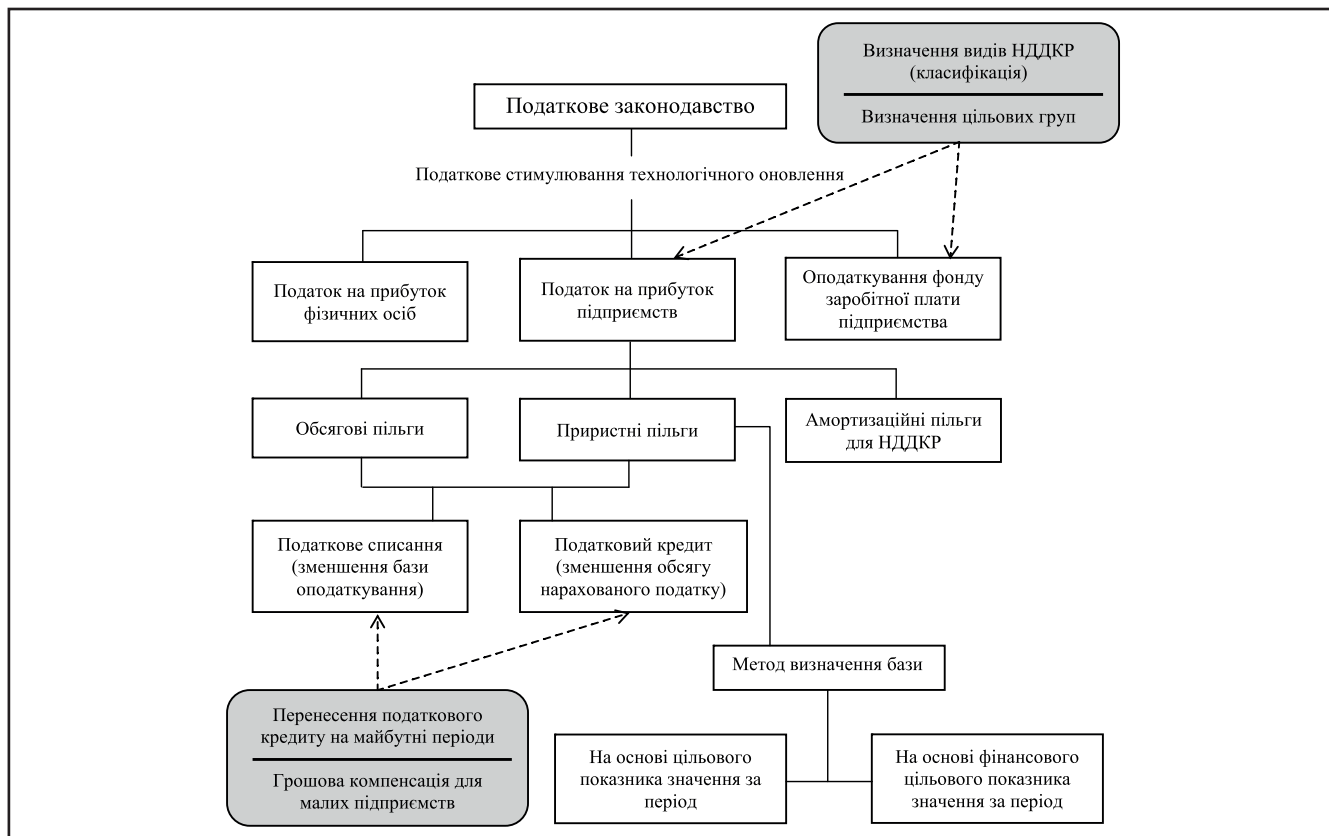
Водночас для всіх країн беззаперечно ключовими є такі принципи:

1. Податкове стимулювання повинне бути недискримінаційними: мати прозорі критерії та процедуру отримання, не забезпечувати штучних конкурентних переваг для окремих промислових підприємств і бути інструментом загальної дії, створюючи стимули для всіх суб'єктів господарювання інвестувати у власний технологічний і інноваційний потенціал.

2. Адресна пряма допомога окремим промисловим підприємствам надається тим, проекти яких можуть мати виключне значення для економіки та безпеки країни, має відбуватися виключно неподатковим шляхом через державне замовлення, кредити, гранти, прямі інвестиції, фінансові гарантії і при цьому на основі програмно-цільового методу.

До стимулів фіскального характеру також висувається низка вимог, зокрема:

- простота доступу та чіткість вимог із набуття права користування пільгами;



Базова схема податкового стимулювання технологічного оновлення й інноваційної діяльності промислових підприємств

– гарантованість надання стимулів у разі виконання встановлених вимог;

– стабільність правил отримання пільг;

– низький рівень витрат на адміністрування фіскальних преференцій з боку держави та промислових підприємств.

У кожній країні існують власні механізми, що передбачають надання податкових стимулів на технологічне оновлення й інноваційну діяльність промислових підприємств, проте абсолютна більшість з них зорієнтована на стимулювання здійснення господарюючими суб'єктами приватних витрат на НДДКР (див. рис.).

Прикладом таких механізмів є прискорена амортизація інвестицій (витрат) на устаткування, обладнання, будівлі, нематеріальні активи, що узагальнивши можна охарактеризувати як технологічне оновлення.

Не менш вживаними є механізми, пов'язані із податком на прибуток, які можуть запроваджуватись у вигляді податкового списання (зменшення оподаткованого доходу), або податкового кредиту (зменшення суми податкового зобов'язання).

Податкове списання дозволяє промисловим підприємствам зменшувати свій оподатковуваний дохід більше ніж на 100% відсотків їх поточних витрат на НДДКР, податковий кредит – зменшувати податкові зобов'язання по сплаті податку на прибуток на встановлений відсоток від витрат на НДДКР.

Податковий кредит та податкові списання поділяють на обсягові та прирістні. Обсягові визначаються на основі обсягу витрат на НДДКР у поточному році, прирістні – враховують динаміку зміни обсягів витрат на НДДКР у минулому. Така зміна може обраховуватися до фіксованого показника витрат (історичний максимум, обсяг витрат у визначеному періоді) або середнього обсягу витрат на НДДКР за декілька попередніх років.

Так, в Австрії, Бельгії, Норвегії, Ізраїлі, Іспанії, Італії, Португалії, США, Угорщині – запроваджені податкові знижки, обсяг яких визначається як певний відсоток від обсягу витрат підприємства на НДДКР у поточному році. При цьому в Угорщині така норма становить 200%, в Австрії прибуток промислового підприємства, що оподатковується, додатково зменшується ще на 35% від обсягу витрат на НДДКР, що перевищують середній рівень цих витрат за попередні три роки (для останніх ставка становить 25%).

У Канаді, Великій Британії, Ірландії, Туреччині запроваджено податковий кредит, обсяг якого також залежить від обсягів витрат підприємства на НДДКР. Якщо у Великій Британії цей показник визначається як відсоток від річних витрат промислового підприємства на НДДКР і становить 150% для малих і середніх підприємств та 100% – для великих (в Ірландії – 20%, Канаді – 10–25%), то в Туреччині сплата 20% річного прибутку підприємства, якщо ця сума не перевищує річні витрати на НДДКР, відстрочується на три роки без нарахування відсотків.

У Франції прибуток промислового підприємства, що оподатковується, зменшується на 50% приросту витрат на НДДКР до середнього рівня аналогічних витрат за попередні два роки – тобто держава стимулює виключно приріст зазначених витрат.

Промислове підприємство, яке не має прибутку у поточному році, не може скористатися даними преференціями. Тому в таких країнах, як Австрія, Франція, Португалія, Канада, США, дозволяється переносити податковий кредит (спи-

сання) на декілька років. Особливо це вигідно для новостворених підприємств, які ще не вийшли на стадію окупності, однак вже здійснюють інвестиції у НДДКР.

Незважаючи на те що прирістні стимули найбільш точно відображають ідею стимулювання приватних витрат промислових підприємств на НДДКР, обсягові стимули є більш простими в адмініструванні для держави і підприємства.

Обсягові стимули дозволяють більш точно прогнозувати економічний ефект промислового підприємства від їх використання і, відповідно, більш ефективно використовувати цей механізм при плануванні фінансово-господарської діяльності. Для уряду країни також є перевага, що проявляється у можливості більш точного прогнозування рівня витрат на НДДКР та їх динаміку на макроекономічному рівні.

Обсягові стимули дозволяють більш активно впливати на збільшення загального обсягу витрат на НДДКР, що актуально для перехідних економік, де рівень цих витрат є низьким, в той час, як прирістні – більш орієнтовані на стимулювання індивідуальних підприємств до збільшення витрат на НДДКР, тобто стимулюється «якість» витрат на НДДКР, що актуально для розвинених економік.

Разом із тим дослідження, проведене вченими ОЕСР, засвідчило, що кількість промислових підприємств, які отримали реальну вигоду від застосування прирістних схем, є суттєво меншою за кількість тих, що мали ефект від використалися обсягових стимулів.

Як результат, на практиці обсягові стимули обумовили більш швидке зростання витрат на НДДКР, ніж прирістні стимули [3, с. 51]. Змішані стимули в цьому контексті є найбільш ефективними, проте адміністрування такого механізму всіма суб'єктами цього процесу буде занадто складним та витратним.

Слід зауважити, що на сьогодні світова спільнота не дійшла одностайної думки щодо ефективності надання податкових преференцій. Так, наприклад, офіційні органи Фінляндії та Німеччини вважають, що податкові преференції для виконавців НДДКР не надають державі можливості спрямувати приватний бізнес в сфері високим соціальним ефектом і є неефективними, оскільки ринкова конкуренція, одним із факторів якої є інноваційне лідерство, вимагає від підприємств автономного здійснення інвестицій у НДДКР [4].

Разом із тим слід розуміти, що Німеччина та Фінляндія є країнами з одним із найвищих показників наукоємності ВВП. Так, у 2004 році для цих країн він становив відповідно 3,7 та 5,6 відсотків [5].

Тому питання необхідності подальшого збільшення обсягів інвестицій у сектор наукових досліджень і розробок у цих країнах перекликається з необхідністю аналізу спроможності цього сектору забезпечити відповідну віддачу від додаткових інвестицій.

Дійсно, вибір інструментів державного стимулювання технологічного оновлення та інноваційної діяльності промислових підприємств суттєво залежить від структури національного господарства та культурних особливостей і традицій населення країни.

Вважається, що надання державної підтримки саме цьому виду витрат допомагає подолати дисфункцію ринку, стимулюючи збільшення обсягів інвестицій у НДДКР до необхідного суспільству рівня. Під необхідним рівнем слід розуміти той обсяг інвестицій, який відповідає сукупному попиту на результати НДДКР.

Високий рівень податкового стимулювання технологічного оновлення та інноваційних витрат дає бажаний ефект лише у тому випадку, коли забезпечує одержання економічного результату, що є вищим за рівень прибутковості альтернативних інвестицій промислового підприємства.

Як було зазначено вище, податкове стимулювання технологічного оновлення й інноваційної діяльності активно використовується країнами ОЕСР. Разом із тим існують суттєві відмінності у формі надання такого стимулу, який істотно визначає рівень такого заохочення промислових підприємств. Основними відмінностями у формах надання податкових стимулів спрямованих на технологічне оновлення та інноваційну діяльність промислових підприємств є:

- тип пільги – інвестиційний податковий кредит, підвищена норма списання витрат, зменшення ставки оподаткування;
- обсяг податкових пільг – величина зменшення ставки оподаткування прибутку;
- перелік дозволених витрат, що підпадають під пільгу (кваліфіковані витрати);
- база для розрахунку пільги – розглядаються або загальний обсяг кваліфікованих витрат, або їх приріст.

Оскільки податкове стимулювання може відрізнятися за різними критеріями, проведення порівняльного аналізу їх ефективності базується виключно на основі синтетичних показників. Підхід фахівців ОЕСР відносно визначення ефективності режимів пільгового оподаткування технологічного оновлення та НДДКР використовується показник, що має назву «В-індекс» (B-index – англ.) [8].

Цей показник ілюструє рівень валового доходу, що необхідний для покриття однієї умовної одиниці інвестицій у НДДКР, враховуючи платежі податку на прибуток. Відтак, більш низьке значення В-індексу відповідає більш сприятливому режиму оподаткування.

Більш чутливим за «В-індекс» є показник граничного податкового навантаження на одиницю витрат на НДДКР (Marginal Effective Tax Rate on investments in R&D Assets. – англ.). Цей показник є індикатором податкового навантаження на одиницю інвестицій спрямованих на НДДКР і демонструє на скільки збільшиться податкове зобов'язання промислового підприємства при збільшенні обсягів його інвестицій на одну умовну одиницю.

Податкове стимулювання НДДКР має два напрями, які промислові підприємства мають можливість застосовувати одночасно до тих самих витрат:

- податкове списання – віднесення до валових витрат всіх кваліфікованих витрат на НДДКР, у тому числі капітальних витрат, здійснених на зазначені цілі у звітному періоді;
- інвестиційний податковий кредит щодо сплати податку на прибуток – зменшення оподаткованого прибутку на 20–35 відсотків кваліфікованих витрат на НДДКР.

Інвестиційний податковий кредит, який не був використаний у поточному році, можна використати для розрахунку податкового зобов'язання протягом наступних 20 років, або попередніх трьох років із метою зменшення податкових зобов'язань у цих періодах.

Разом із тим окремі види науково-технічних послуг зобороняються включати до бази при обрахунку обсягів податкового стимулювання, зокрема:

- наукові дослідження у сфері гуманітарних та суспільних наук;
- комерційне виробництво нових або вдосконалених матеріалів, приладів або продукції, або застосування в комерційних цілях нових або вдосконалених технологічних процесів;
- зміни у дизайні;
- маркетингові дослідження та витрати на збут;
- контроль якості або регулярні тестування матеріалів, приладів, продуктів або процесів;
- регулярний збір інформації (даних);
- розвідувальні та бурильні роботи в цілях видобування корисних копалин, нафти, природного газу;
- технологічні розробки, що стосуються виключно дизайну (зовнішнього вигляду) або регулярного технічного обслуговування.

Додатково при віднесенні діяльності до такої, що підпадає під вимоги податкового стимулювання, Канадське агентство з державних зборів використовує такі обов'язкові критерії:

- науковий або технологічний рівень – у результаті виконання роботи мають бути створені знання, які поліпшують існуючий технологічний рівень, або поглиблюють розуміння певних наукових проблем;
- наукова або технологічна новизна – очікуваний результат, або спосіб, в який цей результат може бути досягнуто, мають бути невідомими або таким, що базуються на невідомих раніше технологіях чи наукових розробках;
- наукова та технологічна складова – мають бути наведені докази, що кваліфікований з відповідним рівнем досвіду у науковій, науково-технічній, технологічній сфері персонал здійснював регулярні наукові дослідження та розробки шляхом проведення експерименту чи здійснення аналізу.

При розрахунку бази податкового кредиту можуть бути включені поточні та капітальні витрати, пов'язані зі здійсненням НДДКР безпосередньо платником податку, або третіми особами від його імені, за умови пов'язання таких витрат із основною діяльністю платника податків, в тому числі з урахуванням можливості її розширення.

Кваліфіковані поточні витрати включають:

- заробітну плату персоналу, основним завданням якого є здійснення НДДКР;
- вартість матеріалів, придбаних або створених для здійснення НДДКР;
- суму лізингових (орендних) платежів за устаткування та обладнання, яке повністю або частково (не менше 90%) використовується для здійснення НДДКР;
- витрати, пов'язані з оплатою за контрактами на здійснення НДДКР третіми особами за умови, що платник податку має право користуватись результатами таких НДДКР.

Важливим є те, що платник податку має можливість вибрати метод віднесення накладних та адміністративних витрат. «Звичайний метод» передбачає окремий облік накладних та адміністративних витрат, пов'язаних із здійсненням НДДКР, з наступним їх включенням у розрахунок обсягів інвестиційного податкового кредиту та цілей податкового списання.

«Проксі метод» передбачає віднесення накладних та адміністративних витрат, пов'язаних зі здійсненням НДДКР, до валових витрат на загальних умовах, але при включенні їх на розрахунок податкового кредиту – умовно розглядає їх як кваліфіковані витрати.

Кваліфіковані капітальні витрати включають витрати на устаткування та обладнання, яке повністю або частково (не менше 90%) вже використовується, або придбано для здійснення НДЕР на території Канади.

При наданні інвестиційного податкового кредиту для здійснення НДДКР в Канаді встановлюється дві ставки:

- звичайна – 20%;
- підвищена – 35%, застосовується для малих приватних підприємств до моменту досягнення обсягу їх кваліфікованих витрат на НДДКР кумулятивного значення у 2 млн. канадських доларів (кан. дол.).

Невикористаний протягом року податковий кредит може бути компенсовано грошовими коштами для малих підприємств, які в попередньому фінансовому році мали оподатковуваний дохід не більше 400 тис. кан. дол. та власний капітал не більше 10 млн. кан. дол.

Для зазначених підприємств податковий кредит щодо перших 2 млн. кан. дол. поточних витрат може бути повністю компенсовано грошовими коштами, наступні виплати витрати можуть бути компенсовані грошовими коштами лише на 40%.

Податкове стимулювання обов'язково потребує економічного аналізу з метою визначення витрат бюджету та ефективності їх застосування для економіки.

Департамент фінансів Канади щоб визначити обсяги непрямої допомоги промисловим підприємствам шляхом надання інвестиційного податкового кредиту на НДДКР кожного року вираховує недоотримання федерального бюджету від надання даного стимулу в поточному році та розробляє прогноз орієнтовних витрат на наступні роки.

Найбільшим споживачем податкового кредиту на технологічне оновлення й інноваційну діяльність є сектор обробної промисловості, в якому найбільш активними є підприємства, що орієнтовані на виробництво обчислювальної техніки та її компонентів, виробництво транспортного устаткування і хімічного виробництва.

За результатами досліджень Департаменту фінансів Канади застосування податкового кредиту на НДДКР забезпечує одержання додаткової економічної вигоди для канадської економіки.

Вище наведені вигоди – це зовнішній ефект від інвестицій у сферу НДДКР, внаслідок використання отриманих від них результатів поза межами підприємства – розробника чи виду економічної діяльності для якої попередньо передбачались ці результати.

Такий ефект Департаментом фінансів оцінено у 0,47 додаткових умовних одиниць від однієї умовної одиниці кваліфікованих витрат на НДДКР, що перевищує недоотримання державним бюджетом податкових надходжень у вигляді податкового кредиту на НДДКР, яке становить 0,36 умовних одиниць від однієї умовної одиниці кваліфікованих витрат на НДДКР.

Таким чином, застосування податкового кредиту на НДДКР для канадської економіки створює додаткових 0,11

умовних одиниць доходу від однієї умовної одиниці кваліфікованих витрат на НДДКР [9].

Треба зазначити, що зазначена норма по суті не є визначним стимулом до здійснення інвестицій у НДДКР. Віднесення витрат на НДДКР до валових витрат є звичайною практикою в абсолютній більшості країн ОЕСР, і лише в Південній Кореї списання сум таких витрат здійснюється протягом п'яти років.

Більше того, в таких країнах, як Сінгапур, Велика Британія, Австралія, Австрія, Бразилія, Індія, Чехія, Угорщина і Туреччина, при розрахунку сум податкового зобов'язання зі сплати податку на прибуток дозволяється зменшувати суму оподаткованого доходу додатково на 25–100% кваліфікованих витрат на НДДКР.

Висновки

Описаний механізм податкового стимулювання є одним із найбільш ефективніших та цілеорієнтованих у рамках розвитку інноваційних промислових підприємств, тому що його дія спрямована на стимулювання інтенсивної інноваційної діяльності, яка характеризується активною діяльністю суб'єктів національного господарювання щодо забезпечення власних ресурсів подальшого інноваційного розвитку, а саме діяльністю на ринку НДДКР, а також ринку інтелектуальної власності.

Отже, застосування в Україні податкового стимулювання здійснення інвестицій у технологічне оновлення промислових підприємств є ефективним інструментом економічного стимулювання розвитку національної економіки.

Крім того, абсолютно легальним з точки зору СОТ інструментом міждержавної конкуренції щодо створення сприятливішого інноваційно-інвестиційного клімату. Що своєю чергою може сприяти зовнішнім інвестиціям у національне господарство.

Список використаних джерел

1. European Communities, The Use of Fiscal Incentives to Boost Innovation, Brussels 15/16 April 2002.
2. European Communities, Raising of EU R&D Intensity, Improving the Effectiveness of Public Support Mechanism for Private Sector Research and Development: Fiscal Measures, 2003.
3. Commission of the European Communities, More Research for Europe Towards 3% of GDP, Brussels, 11.9.2002, COM(2002) 499 final.
4. European Commission, European Trend Chart on Innovation, Innovation Financing, 2003.
5. European Commission, European Trend Chart on Innovation, Innovation Financing, 2005.
6. The World Economic Forum, Global Competitiveness Report. [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://www.weforum.org/gcr>>
7. The World Economic Forum, Global Information Technology Report [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://www.weforum.org/gitr>>
8. Science, Technology and Industry Scoreboard. – OECD, 2005.
9. Parsons, M. An Evaluation of the Federal Tax Credit for Scientific Research and Experimental Development / M. Parsons, N. Phillips, 2007 [Електрон. ресурс]. Доступний за: <<http://www.fin.gc.ca>>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Л.Д. БУРЯК,

к.е.н., професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.М. ПАВЛІКОВСЬКИЙ,

к.е.н., професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
Н.Л. КРЕМПОВА,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи,

Вища школа економіки і бізнесу Кримського федерального університету ім. В.І. Вернадського

Венчурне інвестування як інструмент фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва

У статті розглянуто сутність венчурного фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва, необхідність його застосування в реальній економіці, визначені переваги механізму венчурного фінансування порівняно з комерційним кредитом, розкриті причини застосування венчурного фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва, дана характеристика інституту венчурних інвестицій в Україні, обґрунтовані недоліки податкових пільг, спрямованих на застосування венчурного фінансування інноваційного розвитку в реальній економіці, внесені пропозиції щодо розширення застосування венчурного фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: венчурне інвестування, інноваційний розвиток, механізм венчурного фінансування, венчурний капітал, комерціалізація новацій, венчурне підприємництво, венчурний бізнес.

Л.Д. БУРЯК,

к.э.н., профессор кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А.М. ПАВЛИКОВСКИЙ,

к.э.н., профессор кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
Н.Л. КРЕМПОВА,

к.э.н., доцент кафедры финансов и банковского дела,

Высшая школа экономики и бизнеса Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского

Венчурное инвестирование как инструмент финансирования инновационного развития субъектов малого предпринимательства

В статье рассматривается суть венчурного финансирования инновационного развития субъектов малого предпринимательства, необходимость его применения в реальной экономике, определены преимущества механизма венчурного финансирования в сравнении с коммерческим кредитом, раскрыты причины применения венчурного финансирования инновационного развития субъектов малого предпринимательства, дана характеристика института венчурных инвестиций в Украине, обоснованы недочеты налоговых льгот, направленных на применение венчурного финансирования инновационного развития в реальной экономике, внесены предложения по расширению применения венчурного финансирования инновационного развития субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инновационное развитие, механизм венчурного финансирования, венчурный капитал, коммерциализация инноваций, венчурное предпринимательство, венчурный бизнес.

L.D. BYRYAK,

candidate of economic sciences professor of the Department of Corporate Finance and Controlling Establishment of Higher Learning Vadim Hetman Kyiv National Economic University,

A.M. PAVLIKOVSKYI,

candidate of economic sciences professor of the Department of Corporate Finance and Controlling Establishment of Higher Learning Vadim Hetman Kyiv National Economic University,

N.L. KREMOVA,

candidate of economic sciences associate professor of the Department of Finance and Banking Higher School of Economics and Business V.I. Vernadskyi Crimean Federal University

Venture investing as instrument of financing of innovative development of small business entities

The essence of venture financing of business entity innovative development, the necessity of its usage in real economy are considered in the article, the advantages of venture financing mechanisms in comparison with commercial credit are defined, the reasons for implementing venture financing of business entity innovative development are disclosed, the characteristic of the institute of venture investments in Ukraine is given, the disadvantages of tax benefits directed to the usage of venture financing of innovative development in real economy are grounded, the suggestions for the expansion of the usage of venture financing of business entity innovative development are introduced.

Keywords: *venture investment, innovative development, venture financing mechanisms, venture capital, commercialization of innovations, venture enterprise, venture business.*

Постановка проблеми. Рівень фінансового забезпечення розвитку науки та впровадження інновацій у виробництво в Україні не відповідає загальноприйнятій у прогресивному світі практиці.

Однією з основних причин, які стримують інноваційну діяльність суб'єктів малого підприємництва, є хронічна недостатність джерел фінансування. Зважаючи на це, виникає необхідність удосконалення механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Особливу увагу слід приділити впровадженню механізму венчурного фінансування, який уже не один десяток років виступає одним з основних економічних інструментів, що забезпечує інноваційний розвиток провідних країн світу. Венчурний механізм забезпечує практичну можливість фінансування інноваційних проектів, доведення будь-яких наукових розробок до практичного застосування. На етапі впровадження науково-технічних досягнень у практиці високорозвинених країн саме венчурне фінансування забезпечує процес комерціалізації інновацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням венчурного фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва присвячені роботи Л.Л. Антонюк, В.Ю. Грича, І.С. Кузнєцової, В.С. Локшина, А.В. Ластенко, А.М. Поручника, Н.М. Притуляк, Р.Е. Умарова, В.В. Юхименка, Т.В. Юхименка, З.Б. Яиченка та інших.

Проблема розвитку венчурного інноваційного підприємництва та еволюції інноваційних венчурних систем з високим рівнем невизначеності є актуальною в економічній науці і практиці. Незважаючи на визнання в різних публікаціях найважливішого значення венчурної діяльності як економічного інструменту акумуляції наукових знань, їх матеріалізації та комерціалізації, окремі закономірності розвитку венчурного інноваційного підприємництва, інноваційні та організаційно-економічні механізми висвітлені недостатньо.

Метою статті є проведення дослідження застосування венчурного фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Сутність венчурного фінансування полягає в тому, що грошові кошти одних підприємств

та інтелектуальні можливості інших (оригінальні ідеї або технології) об'єднуються в реальному секторі економіки для того, щоб в одній компанії обом підприємцям принести прибуток.

Необхідність венчурного фінансування суб'єктів малого підприємництва обумовлена тим, що воно може брати участь у таких проектах, в яких не можуть брати участь комерційні банки. Якщо комерційний кредит використовується для створення обігового капіталу фірми, то венчурний капітал використовується для придбання високотехнологічних виробництв, розвитку нових видів продукції.

Зважаючи на те що однією з основних причин, які стримують інноваційну діяльність суб'єктів малого підприємництва, є недостатність фінансування, особливу увагу слід приділити впровадженню механізму венчурного фінансування. Вибір зазначеного напрямку обґрунтований наступним: по-перше, венчурний механізм забезпечує практичну можливість фінансування інноваційних проектів, орієнтованих на освоєння прогресивних науково-технологічних рішень. Створення винаходів чи будь-яких інших наукових розробок вважається виправданим лише тоді, коли вони знаходять своє практичне застосування. Тільки в цьому випадку новачі перестають виступати лише витратами для суспільства, оскільки починають приносити соціально-економічний ефект. З огляду на це найважливішою умовою переходу до нової якості економічного розвитку є залучення інвестицій до процесу освоєння нововведень. Через високу ризикованість інноваційної діяльності приватному капіталові, орієнтованому на максимізацію поточних прибутків, далеко не завжди вигідно займатися освоєнням нових технологій. Тому на етапі впровадження науково-технічних досягнень в практиці високо розвинутих країн саме венчурне фінансування забезпечує процес комерціалізації новачів.

Необхідно зазначити, що в Україні низьким є престиж підприємницької діяльності у сфері малого наукоємного бізнесу, який у провідних країнах світу є потужною експериментальною базою для апробації будь-яких нововведень. Так, завдяки дрібним інноваційним фірмам у США були вперше освоєні такі видатні винаходи, як кондиціонування повітря, вертоліт, турбореактивний двигун, електронно-променева трубка, електронна лампа, радіочастотна модуляція та інші [5, с. 115].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

За даними національного наукового фонду США, віддача капіталовкладень у наукові дослідження й розробки у дрібних фірм у чотири рази вища, ніж у великих корпорацій. Спеціалісти, що вивчають науково-технічний прогрес у промисловості США, відзначають, що нововведення на великих фірмах натикаються на надмірно централізовані, інерційні організаційні структури. Через це на них відбувається лише поступове, дуже повільне поліпшення якості продукції, тоді як радикальні новації найчастіше народжуються в малих інноваційних фірмах. Це явище відоме в західній літературі, як ефект Ерроу [4, с. 245].

Причини високої ефективності науково-технічної діяльності малого бізнесу полягають у внутрішніх його особливостях як організаційної форми поєднання науки з виробництвом. Зважаючи на те що доступ на ринки традиційних товарів для нього є вкрай обмеженим, дрібний бізнес прагне завоювати певну частку галузевого ринку, застосовуючи принципово нові технічні рішення.

Проведене дослідження фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва свідчить, що нові технології застосовуються в деревообробній та меблевій промисловості, харчовій і м'ясопереробній промисловості. У зв'язку із цим розширюється доступ на ринки товарів зазначених галузей економіки суб'єктів малого підприємництва. У меблевій промисловості інтенсивно розвивається підприємництво та малий бізнес. Українські меблі експортуються в країни Євросоюзу, Росії, США. 50% експорту меблів припадає на Росію та країни СНД. Успішному розвитку цієї галузі сприяють: суттєві запаси сировини, вдале географічне розташування країни, висококваліфікований персонал, досвід меблевих компаній та інше.

На досліджуваному ПрАТ «Лагода» структура випуску меблів у 2013 році характеризується такими даними (див. рис.).

Наведені дані свідчать, що в структурі виробництва меблів ПрАТ «Лагода» переважають домашні меблі (63%), незначну питому вагу становлять спеціальні меблі (27%) та офісні меблі (10%). Суб'єкти малого підприємництва меблевої промисловості проводять роботу по модернізації та створенню сучасних виробництв. В Україні все більше з'являються підприємства, продукція яких достойно конкурує з кращими зарубіжними зразками. Споживачами українських меблів є понад 60 країн світу.

Суб'єктами малого підприємництва меблевої промисловості використовуються зарубіжні високотехнологічні виробництва і нові технології, а венчурне фінансування інвестиційного розвитку, на жаль, не застосовується.

Причинами такого становища є відсутність:

1. Чіткого визначення юридичного статусу суб'єктів венчурного підприємництва.

2. Диверсифікації діяльності суб'єктів малого підприємництва, що підвищує ризики при здійсненні ризикових інноваційних проектів.

3. Внутрішніх джерел фінансування інноваційного розвитку, а саме для освоєння і впровадження у виробництво нових технологій, нових видів продукції, необхідні додаткові фінансові ресурси, оскільки воно пов'язане з використанням нових матеріалів, комплектуючих та інших компонентів.

4. В Україні механізмів фінансування адекватних потребам інноваційної діяльності, державної програми розвитку венчурного механізму фінансування у якості важливої складової частини національних систем нововведень для суб'єктів малого підприємництва.

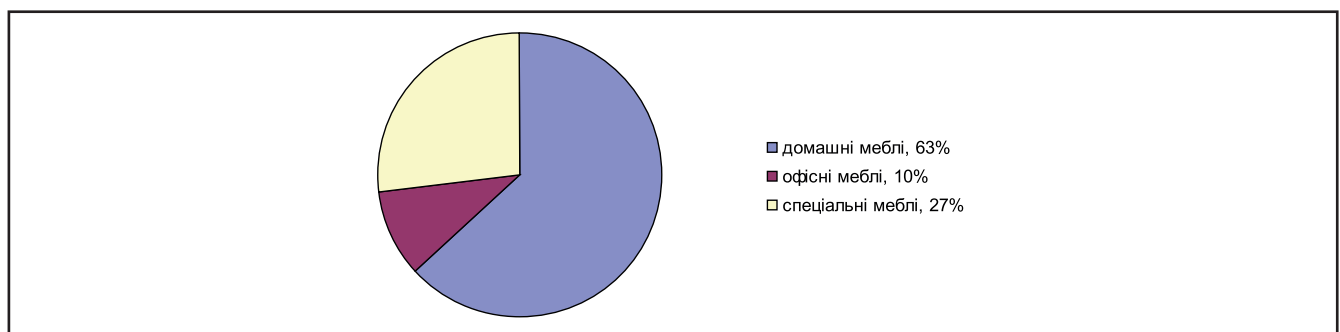
5. Положень, які регламентують можливість використання венчурного капіталу для фінансування інноваційних проектів.

Ураховуючи, що малі високотехнологічні фірми займаються діяльністю, що характеризується надзвичайно високим ступенем ризику, фінансові інститути, як правило, утримуються від капіталовкладень в їхній розвиток. Тому забезпечити залучення значних інвестицій у малий інноваційний бізнес можливо завдяки венчурному капіталу, який виступає ледве не єдиним зовнішнім джерелом фінансування, особливо тих підприємницьких структур, доступ яких до отримання інвестицій з інших джерел є обмеженим.

В умовах економічної, політичної та фінансової нестабільності в Україні інвестори зорієнтовані на короткострокові взаємовідносини з максимально високим поверненням вкладеного капіталу. Вони не зацікавлені в перспективах розвитку суб'єкта малого підприємництва або в нарощенні його потенціалу. Не сприяють активізації інноваційної діяльності й банківські кредити. Незважаючи на зростання їхніх обсягів, більшість з них спрямовані в реальну економіку, мають переважно короткостроковий характер.

Оскільки фактори часу й ризику безпосередньо залежать один від одного, потенційний кредитор не зацікавлений у посиленні ризикованості своїх інвестицій, які й без того мають невизначений характер вкладень.

Таким чином, особливості сучасного інвестиційного процесу в Україні діаметрально протилежні потребам, що визначаються як зовнішніми так і внутрішніми тенденціями. Ці суперечності настільки значні, що подолати їх за допомогою класичних форм, методів та інструментів інвестування практично неможливо. Необхідні принципово нові, інноваційні



Структура випуску меблів ПрАТ «Лагода» за 2013 рік

механізми. У ролі одного з них може виступати венчурне фінансування, яке в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів є передумовою переходу економіки країни на нову модель інноваційного розвитку.

В Україні, де проголошено саме такий курс, розвиток інституту венчурних інвестицій пройшов два основні етапи. Перший етап (1992–2001) розпочався з приходом іноземних венчурних інвестицій із розвинутих країн. На цьому етапі силами представників іноземного венчурного капіталу відбулося впровадження інституту венчурних інвестицій та його адаптація до вітчизняного бізнес-середовища.

Другий етап розпочався з прийняттям у 2001 році Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Уперше в Україні на законодавчому рівні було визначено функціонування венчурних фондів. Згідно з цим законом венчурні фонди віднесено до інститутів спільного інвестування (інвестиційних фондів).

Слід зазначити, що інвестиційний бізнес в Україні лише за формальними ознаками є венчурним. Адже український ринок венчурного фінансування не відповідає своїй суті та призначенню, а тому істотно відрізняється від зарубіжних аналогів. На відміну від провідних країн світу, де розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високо ризиковану інноваційну сферу, в Україні спостерігається цілком протилежна тенденція: наявні венчурні фонди надають однозначну перевагу низько та середньо ризикованим операціям із фінансовими активами та нерухомістю і практично не зорієнтовані на прогресивні технології. Тому збільшення капіталізації венчурних фондів на сьогодні не приводить до адекватного зростання інвестиційних потоків у інноваційні сектори економіки. Найчастіше венчурні фонди у країні використовуються в основному як механізм мінімізації оподаткування, можливості якої закладено в чинній нормативній базі. Так, відповідно до законодавства було введено сприятливий режим функціонування венчурних доходів, зокрема було практично звільнені від сплати податку на прибуток та додану вартість. Однак вітчизняна практика господарювання показала, що податкові пільги не з'явилися гарантією інноваційної спрямованості діяльності венчурних фондів.

Таким чином, в Україні розвиток інституту венчурних інвестицій має викривлений характер, що полягає в переважному використанні венчурних фондів в інтересах окремих компаній та інвесторів, усупереч загальнодержавним інтересам, пов'язаних із забезпеченням інвестиційних потоків в інноваційну сферу.

Як переконує успішний світовий досвід високо розвинутих держав, однією зі складових національної інноваційної системи, яка шляхом активного інвестування й підтримки стимулює розвиток високотехнологічних компаній, є інститут венчурного фінансування. Його формування та розвиток для України є складним новаторським процесом, який потребує державної підтримки. Саме тому визначальними принципами забезпечення ефективності реалізації венчурного фінансування має стати дотримання таких положень:

– державне сприяння розвитку венчурного підприємництва у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності має слугувати засобом реалізації пріоритетів державної інноваційної

політики, пов'язаних із довгостроковими соціально-економічними цілями розвитку країни;

– державні механізми сприяння розвитку венчурного підприємництва в інвестиційно-інноваційній сфері мають бути спрямовані на збільшення обсягів надходження інвестиційних ресурсів у інноваційну сферу, підвищення рівня ефективності із використання, зростання інноваційної сприйнятливості національної економіки.

Висновки

Впровадження інноваційної моделі розвитку на основі власного наукового потенціалу – безальтернативний шлях до виведення економіки України на світовий рівень конкурентоспроможності.

Проаналізувавши стан інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні, можна зробити такі висновки:

1. Венчурний механізм фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва забезпечує реальне поєднання інновацій з практичним їх впровадженням у виробництво. З цією метою необхідно дозволити суб'єктам венчурного підприємництва займатися венчурним інвестуванням як окремим видом підприємництва в Україні. Таким чином, буде забезпечене підґрунтя для створення регульованої ринкової сфери, яка може стати потужним рушієм розвитку економіки України.

2. На законодавчому рівні не визначено сутність, функції та принципи венчурних фондів. Для створення нормативно-правової бази венчурного фінансування інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва доцільно прийняти закон України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері».

3. Існуючі нині податкові пільги не стимулюють суб'єкти малого підприємництва впроваджувати у виробництво науково-технічні розробки, спрямовані на освоєння нових прогресивних технологій, нових видів продукції. З метою підвищення рівня зацікавленості суб'єктів малого підприємництва у впровадженні інновацій у виробництво пропонуємо звільняти від податку частину прибутку, спрямованої на інвестування в науково-технічну сферу та у виробництво нових видів техніки, матеріалів.

4. Пропонуємо для малих і середніх венчурних фірм ввести механізм застосування податкових канікул.

5. Запровадити державні механізми сприяння розвитку венчурного підприємництва в інноваційній сфері, спрямовані на збільшення обсягів надходження інвестиційних ресурсів у інноваційну сферу, підвищення рівня ефективності їх використання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 №2299-III.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2001 №3715-VI.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки» від 28.08.2013 №641-р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»» від 12.12.2011 №1396.

5. Інновації у фінансовій сфері: монографія [В.М. Опарін, Т.В. Паєнко, В.М. Федосов та інш.]; за заг. ред. В.М. Опаріна. – К.: КНЕУ, 2013. – 444 с.

6. Умаров Р.Е. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць вип. 12. Науковий ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – С. 106–120.

7. Локшин В.С., Ластенко А.В. Предпосылки появления механизмов венчурного финансирования в Украине // Вісник економічної науки. – 2007, №1. – С. 72–80.

8. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 171 с.

В.І. ФРИДЕЛЬ,

к.е.н., викладач кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інноваційні способи використання лізингового механізму в економіці із залученням банківського капіталу

У статті обґрунтовано можливі способи взаємодії банків та лізингових компаній у межах співпраці з бюро кредитних історій, лізингу персоналу та лізингу нерухомості. Автором обґрунтовано способи взаємодії лізингового та банківського секторів на основі укладання фінансових контрактів енергозбереження.

Ключові слова: лізинг, лізинг персоналу, лізинг нерухомості, банк, енергозбереження.

В.И. ФРИДЕЛЬ,

к.э.н., преподаватель кафедры банковского дела, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Інноваційні способи використання лізингового механізму в економіці з привлеченням банківського капіталу

В статье рассмотрены возможные способы взаимодействия банков и лизинговых компаний в рамках сотрудничества с бюро кредитных историй, лизинга персонала и лизинга недвижимости. Автором обоснованы способы взаимодействия лизингового и банковского секторов на основе заключения финансовых контрактов энергосбережения.

Ключевые слова: лизинг, лизинг персонала, лизинг недвижимости, банк, энергосбережение.

V.I. FRYDEL,

Ph.D of economy, Lecturer at the Department of banking, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Innovative ways of using leasing in economics involving bank capital

In the article the possible ways of interaction between banks and leasing companies through cooperation with the credit bureau, staff leasing and real estate leasing. The author proved methods of interaction leasing and banking sectors on the basis of the conclusion of financial contracts for energy saving.

Keywords: leasing, staff leasing, real estate leasing, bank, energy saving.

Постановка проблеми. Лізинг є надзвичайно гнучким інструментом фінансування, що здатен швидко та легко оптимізуватись до різноманітних умов використання. Більшість економістів справедливо вважають лізингові операції дієвим і реальним капіталозберігаючим способом фінансування виробництва. За вітчизняних економічних умов лізинг можна назвати найперспективнішим фінансовим інструментом, який здатний активізувати інвестиційний процес в Україні. Навіть в умовах кризових явищ економіки лізингові послуги залишаються затребуваними вітчизняними підприємствами.

Як правило, науковці розглядають традиційні сторони лізингового механізму. Лізинг автомобільного та залізничного транспорту, машин та устаткування для сільського господарства, лізинг обладнання. Класично використовують два види лізингу: фінансовий та оперативний. Деякі вчені та практики описують схеми сублізингу, зворотного лізингу, міжнародного лізингу тощо.

Водночас багатогранність лізингових відносин може включати абсолютно нетрадиційні підходи його використання. Вітчизняні фінансові компанії та банки недооцінюють потенціал лізингового бізнесу, чим блокують собі доступ до нового, більш прогресивного активу. Визначаючи переваги використання лізингових операцій, потрібно звернути увагу на сучасні механізми використання лізингу із залученням

банківських ресурсів. Дані схеми фінансування можуть стати ефективною альтернативою традиційним способам кредитування як для оновлення основних засобів, так і для ефективного отримання обігових коштів.

Зокрема, варто виділити такі нетрадиційні способи поєднання лізингового механізму та банківського капіталу, як:

- використання лізингу персоналу в банківському бізнесі;
- застосовування кредитних історій банків в лізингових відносинах;
- лізинг нерухомості;
- укладання фінансових контрактів енергозбереження.

Дані методи в багатьох випадках успішно використовуються в зарубіжній практиці і слабо розвинені в Україні. Розширення традиційних способів використання лізингу в умовах вітчизняної економіки дозволить активізувати ринок лізингових послуг, надати банкам додаткові джерела інвестування коштів та збільшить використання лізингу вітчизняними підприємствами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних дослідників проблем лізингу, що вивчали поєднання «лізинг–банк», слід зазначити Н.М. Внукову, В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янську, О.Г. Луб'яницького, О.О. Ляхову, Н.С. Рязанову, О.О. Непочатенко, О.Б. Васильчишин. Українські дослідники зосередили свою увагу на таких напрямках, як

кредитування банками лізингових компаній, використання зворотного лізингу для переоформлення кредитної заборгованості, створення банками дочірніх лізингових компаній самостійно та в поєднанні з іншими фінансовими установами (страховими, консалтинговими, інвестиційними компаніями). Зарубіжні дослідники значно глибше досліджуються на прями використання лізингу. До традиційних методів лізингу додаються леверидж лізинг, сек'юритизація лізингових активів, операції ленд-лізу та мезонінного кредитування [1]. Серед зарубіжних авторів доцільно виділити таких як Terrel G. Bressler, Tyler C. Willibrand, Glenn D. Westley.

Мета статті. Основним завданням даного дослідження є розгляд та характеристика сучасних способів використання лізингового механізму, що ефективно застосовуються у практиці зарубіжних країн у окремих вітчизняних компаній. Зокрема, демонстрація макроекономічних можливостей використання нетрадиційних способів лізингу в Україні із залученням банківських ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Лізинг персоналу. Більше 1% від загальної кількості зайнятих людей у США і країнах Західної Європи знаходяться у штаті кадрових агентств-лізингодавців. Щорічно кількість міжнародних компаній, що спеціалізуються на кадровому лізингу, збільшується в 1,5 раза, а їхній сумарний обіг сьогодні перевищує \$60 млрд на рік. Отже, і в нашій країні кадровий лізинг буде набувати все більшої популярності [2]. Загалом, лізинг персоналу представляє собою надання послуг працівника, що знаходиться у штаті компанії-лізингодавця, компанії-орендарю. Лізингова компанія бере на себе всі зобов'язання і процедури, пов'язані з оформленням та утриманням співробітників. А лізингоотримувач отримує прибуток за рахунок роботи цього співробітника і оплачує лізингодавцю винагороду, яка включає в себе заробітну плату працівника. Тобто лізинг персоналу (staff leasing) – це форма тимчасового або термінового залучення працівників зі сторони. Переваги даного підходу взаємовигідні для всіх учасників угоди: компанії-лізингодавця, працівника та роботодавця-лізингоодержувача. До таких послуг зазвичай залучають в період термінової роботи або сезонних робіт; за потреби незамінного постійного спеціаліста; при необхідності виконання спеціалізованих робіт, що не пов'язані з основною діяльністю організації; у випадку, коли нема можливості утримувати постійний штат працівників [3].

Банки можуть ефективно використовувати лізинг персоналу у своїх цілях. Особливо попит на такі послуги з'являється впродовж кризових періодів. До переваг використання лізингу персоналу в банківській практиці можна віднести такі [4]:

- зменшення непродуктивної адміністративно-паперової роботи службою персоналу банку, пов'язаної з оформленням власних працівників, зниження обсягів кадрового діловодства, а також виключення затрат на розрахунок оплати праці;

- зниження витрат на компенсаційні пакети (тимчасовим співробітникам вони або не передбачаються взагалі, або в мінімальній кількості);

- суттєве зменшення юридичної відповідальності перед працівниками та зниження ризику, пов'язаного з виплатою компенсацій на випадок їхнього звільнення;

- можливість постійної зміни працівників, якщо вони не підходять за тими чи іншими причинами. Деякі банки розглядають це як постійний випробувальний термін;

- уникнення простою у випадку, коли співробітник захворів або взяв відпустку (за угодою лізингу персоналу його зобов'язані замінити на даний період);

- можливість отримати постійного співробітника. Якщо такий підходить банку, останній може перевести його до себе у штат після «випробування» безкоштовно, тобто, це виключає витрати на підбір персоналу.

Зрозуміло, що використання лізингу персоналу як альтернативне кадрове рішення в банківській практиці за умов кризи не є абсолютним виходом, оскільки навіть така практика передбачає певні недоліки, які варто врахувати:

- лізинг персоналу більш дорогий в порівнянні із штатними працівниками. Банк змушений оплачувати за послуги компанії лізингодавцю (ставка плати за оренду коливається в середньому від 15 до 20% від суми фонду оплати праці). Також на всю суму нараховується ПДВ. Утім зарубіжні банки активно користуються таким видом послуг, оскільки вони отримують кваліфікований персонал у відповідній кількості та за короткий термін. Тобто банку не доводиться вкладати час і гроші в пошук та навчання, що компенсує більші затрати на тимчасовий персонал;

- банки також можуть вивести власний персонал у штат кадрового агентства на певний період, але тут з'являються моральні проблеми з персоналом, який не завжди добре сприймає такий крок керівництва;

- можливе зменшення лояльного ставлення власних працівників відносно банку та його організаційно-корпоративної культури.

Українські вчені, що досліджували лізинг персоналу (О.Є. Купцова, Л.М. Большая, В.В. Різник), переконані, що у даного виду послуг хороші перспективи в Україні, в тому числі при співпраці з банками. Адже він дозволяє багатьом банкам зважено прийняти рішення про раціональне використання персоналу та його ресурсів в своїй роботі. Банк суттєво покращує власну діяльність за рахунок своєчасного набору (звільнення) персоналу за допомогою компаній лізингодавців, що особливо актуально в нестабільних економічних умовах.

Використання кредитних історій банків у лізингових відносинах. Лізингові компанії відчувають труднощі, аналізуючи потенційних лізингоотримувачів, внаслідок відсутності достатньої інформації про кредитну історію клієнта. В країнах, де лізинг складає суттєвий процент капітальних інвестицій, процедури аналізу суттєво спрощуються, оскільки простий телефонний дзвінок може надати інформацію про кредитну історію потенційного лізингоотримувача. В Україні процес отримання кредитної історії суттєво ускладнюється. Станом на 30.04.2014 в Україні діють дев'ять бюро кредитних історій [5]. Водночас сьогодні розвиваються фірми, які здійснюють організацію різних схем контролю за предметами лізингу на прохання лізингових компаній. Банки є активними користувачами та партнерами бюро кредитних історій, тому залучення лізингових компаній до цієї співпраці дозволить їм спростити процес оцінки кредитоспроможності клієнта, що, своєю чергою, сприятиме збільшенню кількості лізингових операцій.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Лізинг нерухомості. Предметом договору лізингу може бути рухоме та нерухоме майно, в процесі використання якого необхідним є збереження натуральних властивостей, тобто це неспоживчі речі. Щодо нерухомості, то є певні обмеження. Так, земельні ділянки або інші природні об'єкти не можуть бути предметом лізингових відносин, адже їх використання з підприємницькою метою визначається спеціалізованим законодавством. Одночасно комерційна нерухомість набуває все більшої популярності в лізинговому бізнесі.

Вітчизняні лізингові компанії пропонують своїм клієнтам лізинг для широкого ряду комерційної нерухомості. Наприклад, «ВТБ Лізинг Україна», «Райффайзен Лізинг Аваль», «ІНГ Лізинг Україна», «ОТП Лізинг», «УніКредит Лізинг» [6]. Переважно компаніями пропонується індивідуальні фінансові рішення, які поєднують в собі різні варіанти передоплати, передачі нерухомості на певний строк, продаж та зворотний лізинг завершених об'єктів тощо. Банки можуть ефективно використовувати такий вид лізингу у своїх цілях. Насамперед – як можливість самостійно надавати послуги з лізингу нерухомості або через власні дочірні компанії. Так, ПриватБанк надає таку можливість своїм клієнтам. Серед переліку банківських послуг зазначається «фінансовий лізинг на нерухомість» [7]. Така послуга є вигідна банку, оскільки придбання у власність нерухомості постійно виникає в будь-якого підприємства. Отримати довгостроковий кредит буде проблематичним завданням, адже майно, що планується купити за допомогою банківської позички, не може служити його заставою. Водночас при лізингу нерухомості допускається передача придбаного майна кредитором у якості забезпечення. Лізинг нерухомості майже нічим не відрізняється від договорів за іншими об'єктами лізингу. В його основі також полягає стандартна угода лізингу, яка укладається безпосередньо між лізингодавцем та лізингодержувачем.

З іншого боку, банки можуть передавати в лізинг нерухомість, що залишилась в їхній власності як застава. В період низького попиту на нерухоме майно така схема може бути набагато вигідніша, ніж продаж на вторинному ринку. Також банк як комерційна установа може самостійно використовувати таку послугу при розширенні відділень. Окрім збереження обігових коштів для банку до переваг лізингу нерухомості відносять [8]: тривалий строк договору, незалежність лізингових платежів від кон'юнктури ринку нерухомості, економія на податкових платежах, предмет лізингу краще захищений від рейдерських захоплень.

Багато вітчизняних та зарубіжних авторів описують лізинг як спосіб інвестування в інноваційний розвиток підприємств різних галузей: П.М. Леус, Р.В. Лавров, М.В. Шкробот, В.О. Касьяненко, Л.М. Стиренко, Л.Л. Палехова, А.А. Аюпов. У вітчизняному законодавстві існує чинний «Примірний інноваційний договір, який передбачає застосування фінансового лізингу», затверджений Міністерством України у справах науки і технологій ОЗ.ОЗ.98 [9]. Ми погоджуємось із зазначеними авторами щодо інноваційного характеру лізингу, але зауважуємо, що теоретичні переваги щодо покращення виробничих технологій на основі лізингу є недостатніми для повного розуміння його інноваційної складової. Особливо детального аналізу потребують можливі способи застосування інноваційних схем лізингу в практичній роботі лізингодавців.

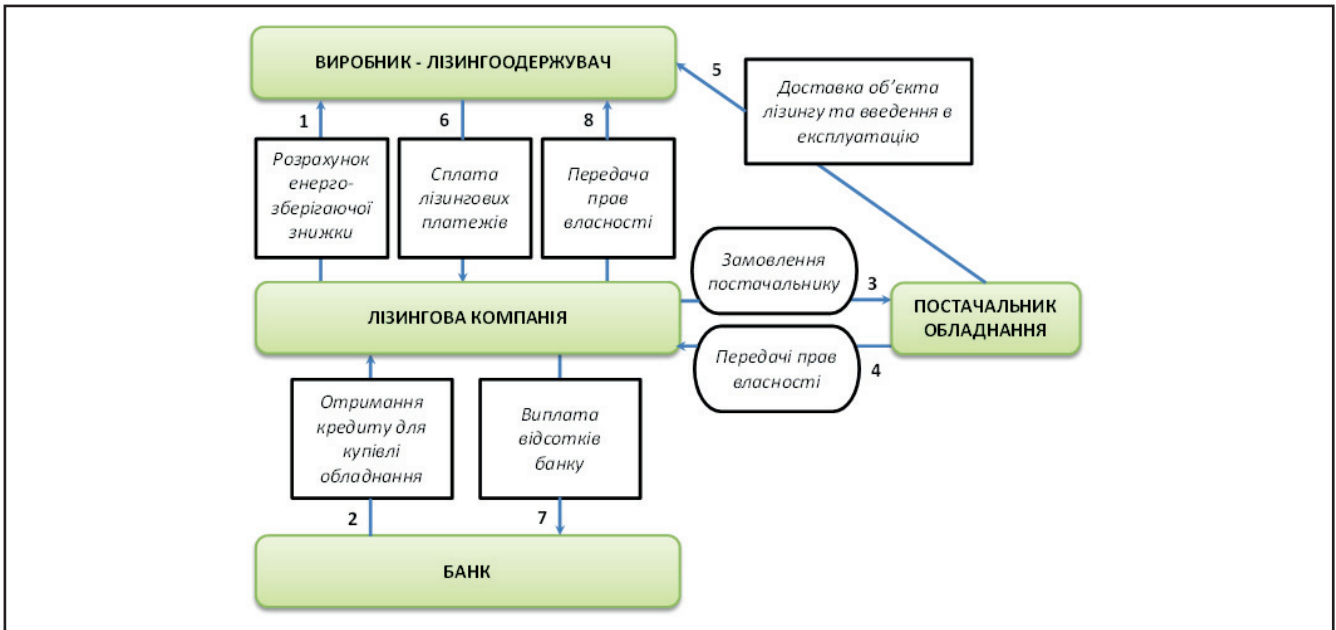
Лізинг енергозбереження. Проаналізувавши теоретичні напрацювання та практичний зарубіжний досвід, ми звертаємо увагу на такий інноваційний спосіб використання лізингу, як фінансові контракти енергозбереження. Чіткого визначення чи теоретичного поняття такого типу контактів не наводиться дослідниками. Наближена практика їх застосування поширюється із Росії й зумовлена Федеральним законом РФ №261–ФЗ «Про енергозбереження і про підвищення енергетичної ефективності», який вступив в дію з 1 квітня 2013 року [10]. Згідно з цим законом вносяться зміни в ряд нормативних актів й поновлюються нормативи енергозбереження на виробничих підприємствах, що зумовлює перехід до більш ефективних способів виробництва. Внаслідок цього ряд підприємств уклали фінансові контракти енергозбереження, які зобов'язали виробників оновити власне обладнання відповідно до вимог чинного законодавства. В практиці найбільш часто такі угоди укладаються виробниками освітлювального оснащення («Инэнтех», «АтомСвет», «АСУ Энергоплан»).

В Україні також існує ряд нормативних актів, що спрямовані на підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів. Основоположними є «Комплексна державна програма енергозбереження», затверджена постановою Кабміну № 148 від 05.02.97 [11] та Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010–2015 роки, затверджена постановою Кабміном №243 від 01.03.2010 [12]. Окрім цього, функціонує Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [13].

Вітчизняні потреби в енергозберігаючих технологіях зумовлені не лише тенденціями сучасної економіки та застарілим обладнанням, а й світовими вимогами. Повноцінне входження України в Європейський Союз потребує дотримання багатьох вимог енергоефективності. (Для прикладу: у грудні 2005 року ЄС директивно зобов'язав усі країни альянсу розробити національні плани дій з підвищення енергоефективності, відповідно до яких з 2008 до 2017 рік кожна з 27 країн ЄС повинна щорічно досягати щонайменше 1% економії електроенергії.) Енергоемність ВВП в Україні у перерахунку на умовне паливо (показник нафтового еквіваленту) становить 0,98 кг н.е./\$. В Європейському Союзі цей показник у середньому становить 0,27, у Німеччині – 0,25, в Японії – 0,20, у Польщі – 0,47, у Росії – 0,90 [14].

Суттєве покращення такої проблемної ситуації можливе за рахунок лізингу. Окрім традиційних способів використання виробничої функції лізингу (передачі обладнання в лізинг для оновлення виробництва) ми пропонуємо використовувати фінансові контракти енергозбереження на основі лізингового механізму. Суть такого контракту полягає в купівлі й передачі лізинговою компанією новітнього обладнання підприємству, яке внаслідок повної заміни технологічного оснащення отримує здешевлення власних виробничих або експлуатаційних витрат. Суму отриманої знижки підприємство витрачає на сплату лізингових платежів, чим поступово викуповує вже діюче устаткування. Таким чином, виробник, не збільшуючи власні витрати в основні засоби (вони залишаються на тому ж рівні, що й до оновлення), отримує нові технології (див. рис.).

1. Лізингодавець оцінює кредитоспроможність виробника і розраховує енергозберігаючу знижку.



Механізм взаємодії учасників фінансового контракту енергозбереження на основі лізингу

Розроблено автором.

2. Узгодивши з виробником характеристики та вартість обладнання, лізингодавець звертається в банк щодо отримання кредиту для купівлі об'єкта лізингу.

3. Отримавши позику, лізингодавець надсилає замовлення постачальнику.

4. Купівля та передача права власності на обладнання лізинговій компанії.

5. Доставка об'єкта лізингу виробнику і приймання обладнання в експлуатацію.

6. Сплата лізингових платежів з отриманої вигоди від користування новим устаткуванням.

7. Повернення кредиту банку з виплатою відсотків.

8. Передача прав власності на устаткування лізингодержувачу після повної сплати лізингових платежів.

Процес укладання угоди енергозбереження проходить у два етапи: підготовчий та операційний. Підготовчий етап включає вибір виробника та розрахунок енергозберігаючої знижки. Не кожне підприємство підпадає під вигоду фінансового контракту енергозбереження, оскільки внаслідок заміни існуючого обладнання новим має відбутися суттєвий ефект економії. Наприклад, малі підприємства, в яких частка експлуатаційних або виробничих витрат є невисокою, отримують низьку маржу економії, що не дозволить їм сплатити лізингові платежі за умов прискореної амортизації (дуже мала вигода лізинговій компанії). А середні та великі виробники внаслідок масштабності виробництва одержують велику маржу економії, тому можуть погасити лізингові платежі в короткі строки. Якщо підприємство підпадає під потрібну категорію, лізингова компанія укладає з ним контракт енергозбереження й залучає інших учасників угоди. Операційний етап охоплює безпосередню купівлю обладнання лізинговою компанією та передачу його виробнику, уклавши договір фінансового лізингу. Вибір постачальника може відбуватися виробником або самим лізингодавцем. В другому випадку лізингова компанія просто стимулює збут заздалегідь визначеному постачальнику енергозберігаючого оснащення. Передача прав власності

на об'єкт лізингу між лізингодавцем та постачальником відбувається на основі договору купівлі-продажу. Доставка та введення устаткування в експлуатацію здійснюється в межах прав на користування, які отримує виробник від лізингової компанії. Після повної сплати лізингових платежів право власності на предмет лізингу переходить до лізингодержувача, якщо договором не передбачене інше.

Як правило, для повного фінансування контракту енергозбереження залучається банк. Лізингова компанія укладає кредитний договір й після отримання лізингових платежів сплачує позику та відсотки. Банку не вигідно самостійно здійснювати такі операції, оскільки отримане в кредит устаткування буде обтяжувати його баланс, тому такі операції проводяться за допомогою лізингової компанії. Окрім основних учасників фінансового контракту енергозбереження до нього можуть залучатися: страхова компанія (для страхування об'єкта лізингу), консалтингова компанія (для пошуку та аналізу відповідних лізингодержувачів, розрахунку ризиків), додаткові банки тощо.

Для практичного розуміння способу застосування фінансових контрактів енергозбереження на основі лізингу, розглянемо приклад можливого їх використання у державній установі – ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». За основу ми взяли вирішення проблеми значної енергоємності електрообладнання університету. Витрати на електроенергію у 2014 році в середньому становили 250 тис. грн./міс., що займає значну питому вагу в структурі витрат установи. Зменшити суму виплат можливо через повну заміну освітлювального електрообладнання на більш енергоефективне, наприклад світлодіодне. Даний тип устаткування дозволяє зменшити витрати електроенергії у 8–10 разів порівняно зі звичайними лампами розжарювання [15]. Вартість встановлення світлодіодного освітлення на 1 кабінет розміром 25 кв. м становить 3200 грн. [16]. У таблиці представлений розрахунок заміни електрообладнання в 1-му корпусі (головний корпус) КНЕУ. При цьому для авансового платежу ми залу-

Розрахунок вартості заміни освітлювального електрообладнання з терміном виплати 3 роки на прикладі КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, грн.

Вартість світлодіодного обладнання		Сума кредиту для авансового платежу (10%)	48 000
1 кабінет (25 кв. м)	3 200	Відсотки за кредитом (30% річних від суми кредиту)	43 200
1 аудиторія (50 кв. м)	6 400	Плата лізинговій компанії (20% річних від вартості обладнання)	288 000
10 каб. та 10 ауд. (1 поверх)	96 000	Встановлення обладнання (10% від вартості обладнання)	48 000
5 поверхів (1 корпус)	480 000	Супутні витрати (5% від вартості обладнання)	24 000
Сума витрат для заміни обладнання:		931 200	
Витрати на електроенергію за 1 корпус (головний)		35 000	
Витрати на електроенергію після заміни обладнання за 1 корпус (зменшення у 8 разів)		4 375	
Залишок коштів (економія) за 1 корпус		30625	
Сума економії за 3 роки		1 102 500	
Сума лізингових платежів		931 200	
Залишок після виплати		171 300	

Складено автором.

чаємо кредит у банку (під 30% річних), тобто для проведення реконструкції абсолютно не потребуємо додаткових коштів.

Таким чином, враховуючи всі можливі витрати (повна вартість обладнання, залучення кредиту та сплати відсотків за ним, плата лізинговій компанії, вартість встановлення устаткування та додаткові витрати), використовуючи схему контракту енергозбереження на основі лізингу, вдається повністю замінити освітлювальне електрообладнання й виплатити всі зобов'язання впродовж трьохрічного терміну. Такий спосіб є надзвичайно ефективним та доцільним для установи.

Найбільш вигідними фінансові контракти енергозбереження є для підприємств з великими витратами електроенергії (заміна ламп розжарювання газорозрядним та світлодіодним освітленням); лізингодержувачам, які мають можливість встановлення відновлювальної електроенергії (вітрогенератори, сонячні батареї); транспортним компаніям із застарілим автопарком; підприємствам з промисловими виробничими лініями та ін. У підсумку механізм фінансових контрактів енергозбереження на основі лізингу поєднує інтереси всіх учасників. Виробник отримує новітнє обладнання, лізингова компанія – прибуток з лізингових платежів, постачальник – збут власної продукції, а банк – відсотки за кредитом. Окрім цього, держава зменшує енергоємність ВВП, що покращує імідж енергозберігаючої економіки.

Висновки

Розглянуті в даній статті способи використання лізингу ще раз підтверджуються багатогранність даного інструменту фінансування. Окрім традиційного розуміння лізингу як довгострокової оренди з можливістю викупу у лізингових компаній є можливість поєднати свої зусилля з банками в межах співпраці з бюро кредитних історій, лізингу персоналу та лізингу нерухомості. Застосування кредитних історій банків у лізингових відносинах робить можливим для лізингодавців спрощення процесу оцінки кредитоспроможності клієнта та збільшує лізинговий портфель. Використання лізингу персоналу в банківському бізнесі дозволяє банкам ефективніше проводити адміністрування в кризовий період, уникнути проблем з підбором працівників, більш зважено прийняти рішення про раціональне використання персоналу. Лізинг нерухомості надає банкам як можливість обслуговувати клієнтів новою послугою, так і кращий спосіб продажу застави через механізм лізингу. Способи

взаємодії лізингового та банківського секторів на основі укладання фінансових контрактів енергозбереження вигідні як фінансовим установам, так і поєднують в собі державні інтереси щодо зменшення енергоємності технологій.

Варто зауважити, що на цьому нетрадиційні способи використання лізингового механізму не завершуються. (Для прикладу: леверидж-лізинг є доволі популярним видом лізингу в США та країнах Західної Європи.) В Україні даний вид лізингу практично не зустрічається ні в теоретичних напрацюваннях, ні в практичному використанні. Тому завданнями подальших наукових досліджень може стати саме аналіз та характеристика можливостей використання зарубіжних видів лізингу в українських умовах.

Список використаних джерел

1. Mezzanine Finance. Final Report [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=1065
2. Лізинг персонала, аутстафінг – современные технологии на рынке труда [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.podborkadrov.ru/articles/detail.php?ID=24561>
3. Лізинг і аутсорсинг персонала. Терминологія. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stsgr.ru/component/content/article/4>
4. Купцова О.Є. Застосування лізингу персоналу в умовах кризи в банківській практиці / О.Є. Купцова, Л.М. Большая. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_1/2009/O1/O9O112.pdf
5. Єдиний реєстр бюро кредитних історій [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html>
6. Лізинг комерційної нерухомості. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.unicreditleasing.ua/opencms/export/sites/locat/ukraine/ua/documents/UniCredit_Leasing_Company_Overview_2013_UA.pdf
7. Умови та правила надання банківських послуг Приват-Банк [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://privatbank.ua/rules/index.php?docid=1qdtU23M-rWv3aKgxgVp4KhBRh_sPe2bu7dxJN8v9O1O&ln=ua
8. Лізинг нерухомості як один з перспективних напрямків лізингу. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kreditka-ot-privatbanka.org.ua/lizynh-neruhomosti.html>
9. Договір, Міністерство України у справах науки і технологій [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=251417

10. Федеральный закон Российской Федерации №291-ФЗ от 30.12.2012 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rg.ru/2013/01/11/teplo-dok.html>

11. Про Комплексну державну програму енергозбереження України: Постанова КМУ №148 від 05.02.97 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/148-97-%D0%BF>

12. Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності: Постанова КМУ №243 від 01.03.2010 (станом на 11.06.2013) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>

13. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/>

14. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: доповідь для України: Аналітична записка. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/262/>

15. Світлодіодне освітлення: міфи, реалії та перспективи [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://litewell.com.ua/articles/svetodiodnoe-osveschenie-mifi-realii-perspektivi>

16. Розрахунок вартості впровадження світлодіодного освітлення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.siriusone.net/index.php?action=page&page_id=139&lang=ua

УДК 330.341.1

О.М. БОЙКО,

к.е.н., с.н.с., пров.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Індустріальні парки та розвиток інноваційної діяльності в Україні¹

У статті здійснено аналіз індустріальних парків в Україні та визначено фактори, що впливають на їхнє формування. Проаналізовано нормативно-правову базу, орієнтовану на підтримку створення та функціонування індустріальних парків. Запропоновано механізми стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні.

Ключові слова: індустріальний парк, нормативно-правова база, державна підтримка.

А.Н. БОЙКО,

к.э.н., с.н.с., вед.н.с., Інститут економіки и прогнозирования НАН Украины

Индустриальные парки и развитие инновационной деятельности в Украине

В статье осуществлен анализ индустриальных парков в Украине и определены факторы, влияющие на их формирование. Проанализирована нормативно-правовая база, ориентированная на поддержку создания и функционирования индустриальных парков. Предложены механизмы стимулирования развития индустриальных парков в Украине.

Ключевые слова: индустриальный парк, нормативно-правовая база, государственная поддержка.

The article presents the analysis of the industrial parks in Ukraine and the factors influencing their formation. Analyzed the legal framework aimed at supporting the establishment and operation of industrial parks. The mechanisms to stimulate the development of industrial parks in Ukraine.

Keywords: industrial park, the legal framework, government support.

Постановка проблеми. Однією з форм підвищення діяльності промислових підприємств, як засвідчує світовий досвід, є створення нових елементів інноваційної інфраструктури, вагоме значення серед яких набувають індустріальні парки, які спроможні сконцентрувати інтелектуальні, фінансові, матеріальні та інші види ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості організації спеціальних форм інноваційної діяльності, в тому числі розвитку технополісів, технопарків, індустріальних парків, бізнес-інкубаторів, інноваційно-технологічних центрів, кластерів та ін., висвітлювали у своїх наукових працях такі видатні фахівці, як В. Андріанов, У. Андрусов, А. Асаул, В. Баронов, А. Бовін, Ю. Брушко, Н. Гальчинська, А. Гончаров, Д. Дмитрієва, В. Евтушина, Л. Загвойська, Н. Зубаревич, С. Іванов, Г. Костюніна, В. Ляшенко, О. Молдован, А. Новіков, С. Приходько, К. Рудий, Д. Санатов, А. Селіванов, С. Соколенко, Д. Черток, В. Якимович та ін. Однак необхідно зазначити, що питання потребує подальшого дослідження та генезису.

Мета статті полягає у дослідженні світового та вітчизняного досвіду особливостей організації спеціальних форм інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. У країнах світу функціонує понад 20 тис. індустріальних парків. Так, зокрема в Німеччині

ні функціонує понад 200 індустріальних парків, у Туреччині – 262, у В'єтнамі – 200, у Чехії – близько 14, у Польщі – понад 60, а в США – понад 400 одиниць [1–4]. Можна виділити такі основні риси сучасних індустріальних парків:

1. Характерними рисами формування та розвитку індустріальних парків на світовому рівні є: розташування поблизу населеного пункту; земельна ділянка функціональне призначення якої полягає у промисловому будівництві; наявність великих транспортних вузлів (дороги, аеропорт, морський порт, залізничні шляхи); розроблення єдиної концепції розвитку комплексу; надання комунікаційних послуг будь-якого типу, необхідних для організації виробничого процесу; наявність виробничих, складських офісних приміщень в межах території індустріального парку; професійна та ефективна система організації під'їзних шляхів, місця стоянки вантажного та легкового автотранспорту, зони завантаження-розвантаження, контрольно-пропускної зони тощо; підтримка розвитку проекту органами влади; наявність професійної управлінської компанії.

2. В залежності від виду послуг, що надаються парко-резидентам, вирізняють три типи індустріальних парків:

¹ Публікацію підготовлено за виконання НДР «Імплементация високотехнологий в економіку України», державний реєстраційний №0112U004938.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Greenfield-парк (пропонує резидентів забудовану ділянку землі (купівлю і (чи/оренду) під будівництво для виробництва, можливе надання послуг з будівництва за вимогою замовника built-to-suit; Brownfield-парк (пропонує купівлю 1 (чи) оренду резидентам індустріального парку існуючих готових виробничих, складських, адміністративних приміщень, будівель і споруд інфраструктури, реконструкція і (чи) капітальний ремонт); Комплексний парк (парк, площадки, які не повною мірою задовольняють обов'язкові ознаки індустріального парку).

3. Індустріальний парк має чіткі галузеві пріоритети, пов'язані зі специфікою розвитку регіону, та орієнтується на його інвестиційну привабливість.

4. У світовій практиці вирізняють декілька моделей управління індустріальними парками: утримуються керуючою компанією (надає підприємствам площі для розміщення виробництва, розвинену інфраструктуру та інші послуги); не керує спеціалізована компанія (фірми, що розташували виробництво на території індустріального парку самостійно надають необхідні послуги чи залучають для цього інші компанії).

5. У кожному індустріальному парку діє окрема власна професійно підготовлена керуюча компанія, яка займається пошуком та залученням інвесторів із найбільших світових та вітчизняних корпорацій, незалежних спеціалізованих компаній. Так, наприклад, у Російській Федерації керуюча компанія ВАТ «Особливі економічні зони» обслуговує декілька індустріальних парків. У таких країнах, як Словаччина, Польща та Угорщина, ініціатором створення індустріальних парків є муніципалітет, якому належить контрольний або найбільший мініоритарний пакет акцій.

6. Пошуком інвестицій займаються керуючі компанії, муніципалітети, державні та регіональні органи влади.

У спадок від Радянського Союзу Україна одержала значну кількість мономіст – понад 122 од. (111 од. – малі та 11 од. – середні міста) з 460 од., в яких проживає понад 2725,3 тис. осіб (9,5% від загальної чисельності населення міст України) [5–7]. Це переважно центри видобутку вугілля (32 од.), видобутку рудної та нерудної сировини (7 од.), енергетики (9 од.), переробної промисловості (27 од.), хімічної та нафтохімічної промисловості (6 од.), аграрно-індустріальні центри (18 од.), транспортні центри (9 од.), лікувально-оздоровчі центри (2 од.) та центр художніх промислів (1 од.) [8–11].

Розвиток мономіст України пов'язаний із вирішенням низки соціально-економічних проблем. Серед них необхідно виділити: залежність соціально-економічної ситуації в місті та наповнення місцевого бюджету від фінансово-економічного стану містоутворюючих підприємств; низький рівень інвестиційної привабливості міст та інноваційної активності містоутворюючих підприємств; технологічну відсталість, фізичний та моральний знос основних виробничих фондів містоутворюючих підприємств; низький рівень прояву підприємницької активності та неефективну спеціалізацію малого підприємства; кризу комунальної інфраструктури, незадовільний стан благоустрою міст та дорожнього господарства, загострення проблем екологічної безпеки; вузький профіль спеціалізації працездатного населення та низький рівень їхньої мобільності, що призводить до посилення територіальних диспропорцій на ринку праці; низький рівень розвитку місь-

кої інфраструктури, зокрема сфери соціальних послуг; високий показник чисельності осіб пенсійного віку (40–50% місцевого населення), який сформувався за рахунок застосування пільгових умов виходу на пенсію спеціалістів гірничо-видобувної спеціалізації; низький рівень доходів та тенденції до зростання бідності населення мономіст.

Сьогодні ефективна регіональна політика стимулювання розвитку регіонів не можлива без модернізації мономіст в Україні. Одним з її інструментів може стати створення індустріальних (промислових) парків, що обумовлюється дією таких чинників, як: сприяння підвищенню інвестиційної активності в економіці (допуск в індустріальний парк обмежений мінімальним обсягом інвестицій, який компанія має вкласти в розвиток виробництва; виробництво в межах індустріального парку автоматично розширює попит на продукцію суміжних виробництв; легітимне (відповідно до норм і правил СОТ) субсидування пріоритетних галузей промисловості (державна надає субсидії у формі бюджетних видатків на розвиток інфраструктури або звільняє підприємство від часткової сплати податків); пільги по сплаті імпортного мита на обладнання та матеріали, які не виробляються в Україні; створення висококваліфікованих робочих місць в регіонах України та відродження економічного зростання, яке планується вирішити в тому числі за рахунок створення індустріальних парків.

Відповідно до загальноприйнятої класифікації, вітчизняні індустріальні парки представлені трьома типами: моноспеціалізовані (за розмірами від 50–100 га, галузева спеціалізація: електронна, харчова та фармацевтична галузі, виробничі сервіси та ін.), фокусовані (за розмірами від 100–200 га, галузева спеціалізація: машинобудування, виробництво будматеріалів, легка промисловість та металургія, ін.), багатопрофільні (за розмірами понад 200 га, галузева спеціалізація: хімічна та металургійна промисловість, сектори важкої промисловості та ін.) індустріальні парки.

Залежно від виду послуг, що надаються резидентами парків, в Україні переважає тип індустріального парку Greenfield над Brownfield.

У рамках Національного проекту «Нова інфраструктура», зокрема «Індустріальні парки» – створення промислово-виробничої інфраструктури [12], передбачено створення промислово-виробничої інфраструктури (індустріальні парки у Житомирській, Закарпатській, Рівненській, Вінницькій, Львівській, Запорізькій, Луганській областях та ін.). Підготовлено 30 інвестиційних пропозицій, загальний потенціал яких становить \$8 млрд., та планується створити 300 тис. робочих місць. Реалізація даних пропозицій передбачає розміщення індустріальних парків, площею 10 тис. га. Один діючий індустріальний парк забезпечить участь 10–15 компаній, надходження близько \$200 млн. та створення від 2,5–20,0 тис. робочих місць [13]. Реалізація національного проекту сприятиме визначенню інструментів підтримки найперспективніших галузей в регіонах, відпрацюванні робочої схеми планування, створенню та управлінню індустріальними парками на території України. Такий механізм у подальшому буде застосовуватися для розвитку інших індустріальних парків.

Необхідно зазначити, що в Україні також формується новий тип індустріальних парків – еко-індустріальний парк, який являє собою «...спільноту виробничого бізнесу, яка діє

на основі спільної власності...», де «...кожна бізнес-одиниця намагається покращити взаємодію екологічної, економічної та соціальної функцій через співпрацю у вирішенні екологічних та ресурсних питань» [14]. Перший такий парк планується розташувати в м. Києві – «Долина зелених інновацій» [15].

В Україні створено Реєстр індустріальних (промислових) парків, до якого у 2014 році включено такі парки: «Долина» (дата включення до Реєстру – 03.02.2014, строк на який створено індустріальний парк – 30 років); «Славута» (дата включення до Реєстру – 07.02.2014, строк на який створено індустріальний парк – 50 років); «Львівський індустріальний парк «Рясне – 2»» (дата включення до Реєстру – 07.02.2014, строк на який створено індустріальний парк – 50 років); «Індустріальний парк «Центральний»» (дата включення до Реєстру – 01.04.2014, строк на який створено індустріальний парк – 50 років); «Індустріальний парк «Коростень»» (дата включення до Реєстру – 01.04.2014, строк на який створено індустріальний парк – 30 років); «Свема» (дата включення до Реєстру – 06.06.2014, строк на який створено індустріальний парк – 39 років); «Соломоново» (дата включення до Реєстру – 06.06.2014, строк на який створено індустріальний парк – 30 років); «Перший український індустріальний парк» (дата включення до Реєстру – 09.07.2014, строк на який створено індустріальний парк – 30 років); «BIONIC Hill» (дата включення до Реєстру – 01.09.2014, строк на який створено індустріальний парк – 39 років); iPark (дата включення до Реєстру – 01.09.2014, строк на який створено індустріальний парк – 49 років); «Індустріальний парк «Кривбас»» (дата включення до Реєстру – 01.09.2014, строк на який створено індустріальний парк – 30 років); «Тростянець» (дата включення до Реєстру – 14.10.2014, строк на який створено індустріальний парк – 30 років) [15–17].

Незважаючи на перспективність розвитку індустріальних парків в Україні, існують і певні проблеми, обумовлені обмеженістю терміну дії пільг (компанії приходять в індустріальний парк на термін дії податкових пільг, після чого переbazовуються в інший індустріальний парк у межах або поза межами країни, бажаючи отримати нові пільги); слабкою та низькою ефективністю роботи щодо залучення інвесторів; наявністю більш привабливих режимів економічної діяльності в сусідніх країнах.

Зазначені недоліки мають бути враховані при вдосконаленні законодавства та практики функціонування індустріальних парків в Україні. При цьому необхідно мати на увазі, що для забезпечення успішності діяльності індустріальних парків режим економічної діяльності для інвесторів у їх межах має бути не просто сприятливим, а більш сприятливим, ніж у сусідніх державах.

Серед основних механізмів стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні можна виділити наступне:

1. Нормативно-правове забезпечення розвитку індустріальних парків [18]. Ключовим фактором, який направлений на розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв є удосконалення вітчизняного законодавства, яке регламентує діяльність індустріальних парків і визначає правові засади їх державної підтримки. Існуюча законодавча база відкриває певні можливості для розвитку індустріальних парків, але в ній існують деякі протиріччя та можливості для гальмування про-

цесів створення індустріальних парків. Серед першочергових заходів щодо зниження адміністративних бар'єрів повинно бути введення прискореного порядку отримання результатів експертизи проектної документації та державної експертизи результатів інженерних пошуків з урахуванням досвіду реалізації відповідного порядку для учасників індустріальних парків, у відповідності із Законом України «Про індустріальні парки». Даний порядок реалізує принцип «єдиного вікна» при отриманні дозволу на будівництво та забезпеченні проведення державної експертизи проектної документації.

Чинний закон не виступає повноцінною нормативною основою співпраці держави та приватних суб'єктів, оскільки не встановлює чіткої регламентації прав, обов'язків, ризиків та відповідальності державного та приватних партнерів стосовно усіх аспектів господарського розвитку, здійснення та регулювання діяльності індустріального парку. Тому нами розроблено пропозиції щодо внесення змін до Закону України «Про індустріальні парки» (див. табл.).

2. Впровадження технології «єдиного вікна» повинно включати організацію: узгодження та експертизи проектної документації в максимально скорочені терміни; узгодження документів для надання на території парку земельних ділянок; видачі технічних умов на підключення об'єктів до інженерних мереж та споруд; розгляду документів потенційних учасників. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування в межах своїх повноважень повинні забезпечувати в нормативні терміни вирішення питань з надання та перекладу земельних ділянок об'єктів транспортної інфраструктури, підключення до мереж інженерної інфраструктури суб'єктів господарювання, що займаються будівництвом індустріального парку.

3. Застосування принципів державно-приватного партнерства, яке є одним з перспективних напрямів інвестування індустріальних парків. Для цього необхідно застосовувати механізм відкладених платежів Tax Incentment Finance (TIF). Сутність механізму полягає у тому, що держава частково повертає приватним інвесторам вкладені кошти за рахунок надходжень до бюджету, що одержані за рахунок зростання податків у регіоні. Таким прикладом може слугувати застосування даного механізму на території США (штат Іллінойс та Каліфорнія), а також планується застосування у Росії на території Республіки Саха (Якутія).

4. Стимулювання інвестицій в створення та розвиток індустріальних парків потребує застосування різних форми підтримки, зокрема систему надання пільг і преференцій учасникам індустріальних парків, керуючим компаніям, уповноваженим державним органам з розвитку індустріальних парків (регіональний, місцевий рівні, регулювання тарифів).

5. З метою надання фінансової підтримки розвитку інфраструктури індустріальних парків необхідно забезпечити: включення об'єктів транспортної інфраструктури, водопостачання і водовідведення в регіональні довгострокові цільові програми розвитку; включення об'єктів енергопостачання в інвестиційні програми ресурсозберігаючих організацій. Зокрема, створення типових проектів розвитку інфраструктури індустріальних парків (з відповідним узгодженням інвестиційних програм ресурсопостачальних організацій), забезпечення прозорості універсальних умов розміщення інвестиційних проектів у межах індустріальних парків. Типові

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Пропозиції щодо внесення змін до Закону України «Про індустриальні парки»

№ п/п	Чинна норма Закону України «Про індустриальні парки»	Пропозиції щодо зміни норм Закону України «Про індустриальні парки»
1	<p>Розділ I. Загальні положення</p> <p>Стаття 1. Визначення термінів</p> <p>Пункт 3 індустриальний (промисловий) парк (далі – індустриальний парк) – визначена ініціатором створення індустриального парку відповідно до містобудівної документації територія, у межах якої учасники індустриального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустриального парку</p>	<p>Доповнити статтю 1 пунктом 3 наступним змістом:</p> <p>«індустриальний (промисловий) парк (далі – індустриальний парк) – визначена ініціатором створення індустриального парку відповідно до містобудівної документації територія, облаштована відповідною інфраструктурою територія, оснащена капітальною огорожею та в межах якої учасники індустриального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом, договором про здійснення господарської діяльності у межах індустриального парку та Законом України «Про державно-приватне партнерство». Індустриальні парки представляють собою особливу економічну зону зі спеціальним правовим режимом регулювання реєстрації резидентів, використання земель та інших природних ресурсів, митних процедур та оподаткування»</p>
2	<p>Розділ I. Загальні положення</p> <p>Стаття 1. Визначення термінів</p>	<p>Доповнити статтю 1 пунктом 9 наступного змісту:</p> <p>– Greenfield-парк (пропонує резиденту незабудовану ділянку землі (купівлю (або оренду) під будівництво для виробництва, можливе надання послуг з будівництва за вимогою замовника – Build-to-suit);</p> <p>– Brownfield-парк (пропонує резидентам індустриального парку купівлю (або оренду) існуючих готових виробничих, складських, адміністративних приміщень, будівель і споруд інфраструктури, реконструкцію чи капітальний ремонт, має готові виробничі приміщення для здавання в оренду чи продажу резиденту, наприклад старий завод, або фабрика);</p> <p>– комплексний парк, що поєднує в собі ознаки двох попередніх (має земельні ділянки під нове будівництво, а також готові об'єкти нерухомості для надання їх користувачам в оренду чи для продажу)</p>
3	<p>Розділ II. Право на створення індустриальних парків</p> <p>Стаття 5. Право на створення індустриальних парків на землях державної і комунальної власності</p> <p>Пункт 1. Право на створення індустриальних парків на землях державної і комунальної власності мають органи державної влади, органи місцевого самоврядування, які згідно з Конституцією України здійснюють право власника на землю від імені Українського народу і відповідно до закону наділені повноваженнями розпорядження земельними ділянками, а також орендарі земельних ділянок, які згідно з цим Законом відповідають вимогам щодо використання їх для індустриального парку</p>	<p>Пункт 1 статті 5 викласти у наступній редакції:</p> <p>Право на створення індустриальних парків на землях комунальної власності мають органи місцевого самоврядування, які згідно з Конституцією України здійснюють право власника на землю від імені Українського народу і відповідно до закону наділені повноваженнями розпорядження земельними ділянками, а також орендарі земельних ділянок, які згідно з цим Законом відповідають вимогам щодо використання їх для індустриального парку</p>
4	<p>Розділ III. Вибір, використання та облаштування індустриальних парків</p> <p>Стаття 8. Вимоги до земельної ділянки у межах індустриального парку</p> <p>Пункт 3. Площа земельної ділянки або сукупна площа суміжних земельних ділянок повинна становити не менше 15 гектарів та не більше 700 гектарів</p>	<p>Пункт 3 статті 8 викласти у наступній редакції:</p> <p>Площа земельної ділянки або сукупна площа суміжних земельних ділянок повинна становити не менше 10 гектарів та не більше 700 гектарів</p>
5	<p>Розділ IV. Порядок та умови створення індустриальних парків</p> <p>Стаття 17. Концепція індустриального парку</p> <p>1. Ініціатор створення індустриального парку зобов'язаний розробити і затвердити концепцію індустриального парку, в якій зазначаються:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) назва індустриального парку; 2) ініціатор створення індустриального парку; 3) мета, завдання створення та функціональне призначення індустриального парку; 4) місце розташування та розмір земельної ділянки; 5) строк, на який створюється індустриальний парк; 6) вимоги до учасників індустриального парку; 7) орієнтовні сумарні обсяги споживання енергоресурсів, води тощо; 8) план розвитку індустриального парку; 9) орієнтовні ресурси (фінансові, матеріальні, технічні, трудові, природні тощо), необхідні для створення та функціонування індустриального парку, очікувані джерела їх залучення; 10) організаційна модель функціонування індустриального парку; 11) очікувані результати функціонування індустриального парку; 12) інші відомості на розсуд ініціатора створення 	<p>Стаття 17 визначає загальну структуру Концепції розвитку індустриального парку, але не розкриває зміст даних позицій.</p> <p>Враховуючи це, було б доцільно розробити відповідний проект типової Концепції, в якій уточнено зміст основних структурних елементів Концепції.</p> <p>При розробці Концепції повинні бути використані відповідні положення наступних законодавчих та нормативних актів: Конституція України; Земельний Кодекс України; Податковий Кодекс України; Бюджетний Кодекс України; Закон України «Про індустриальні парки»; Закон України «Про оренду землі»; Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності»; Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності»; інші нормативно-правові акти</p>
6	<p>Розділ IV. Порядок та умови створення індустриальних парків</p> <p>Стаття 18. Вибір керуючої компанії індустриального парку</p> <p>1. Вибір керуючої компанії індустриального парку, створеного на землях державної чи комунальної власності, здійснює ініціатор створення такого парку на конкурентних засадах шляхом організації і проведення відкритого конкурсу в порядку, визначеному цим Законом.</p> <p>2. Якщо земельні ділянки, призначені для створення індустриального парку, перебувають у приватній власності, керуюча компанія визначається ініціатором створення самостійно.</p> <p>3. Якщо ініціатор створення є орендарем земельної ділянки, керуюча компанія такого парку визначається ним за погодженням з орендодавцем</p>	<p>Доповнити статтю 18 пунктом 4 наступного змісту:</p> <p>Керуючою компанією не може бути юридична та фізична особа, яка перебуває у процесі банкрутства</p>

7	<p>Розділ VII. Господарська діяльність у межах індустріального парку Стаття 33. Облік та звітність учасників господарської діяльності у межах індустріального парку</p> <p>Пункт 1. Суб'єкти господарювання, які отримують державну підтримку відповідно до цього Закону, зобов'язані вести відокремлений бухгалтерський та податковий облік господарської діяльності у межах індустріального парку</p>	<p>Доповнити статтю 33 пунктом 2 наступного змісту: Суб'єкти господарювання, які отримують державну підтримку та податкові пільги, звільнення від сплати податку у зв'язку з провадженням діяльності відповідно до цього Закону, зобов'язані щомісячно публікувати інформацію на власному сайті, офіційному друкованому органу місцевого самоврядування щодо отриманих податкових пільг та звільнення ввід сплати податку, їх розміру та напрямки використання зазначених коштів</p>
8	<p>Розділ VIII. Державне стимулювання індустріальних парків Стаття 34. Державна підтримка облаштування індустріальних парків</p> <p>Пункт 1. Державна підтримка облаштування індустріальних парків може здійснюватися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та з інших джерел, не заборонених законодавством</p>	<p>Пункт 1 статті 34 викласти у наступній редакції: Державна підтримка облаштування індустріальних парків надається керуючим компаніям та учасникам індустріальних парків, включених до Реєстру індустріальних (промислових) парків і може здійснюватися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та з інших джерел, не заборонених законодавством</p>
9	<p>Розділ VIII. Державне стимулювання індустріальних парків Стаття 34. Державна підтримка облаштування індустріальних парків</p>	<p>Статтю 34 доповнити пунктом 5, яким розширити перелік видів державного стимулювання індустріальних парків, передбачивши пільговий режим оподаткування, ліцензування, митної діяльності тощо. Це також потребуватиме внесення необхідних змін до Податкового, Митного, Господарського кодексів. За умови виконання інвестиційних зобов'язань та реалізації усіх положень Концепції розвитку індустріального парку до договору про створення та функціонування індустріального парку, доцільно передбачити такі пільги. Керуюча компанія звільняється на 30 річний період від податку на прибуток від надання послуг учасникам парку та від здачі в оренду резидентам ІП рухомого і нерухомого майна на території парку; від податку на нерухомість на території ІП, що використовується за прямим призначенням; від земельного податку на ділянки, розташовані на території ІП. Резиденти ІП з дня їх реєстрації і протягом 10 наступних календарних років звільняються від податку на прибуток, отриманий від реалізації товарів і послуг власного виробництва, вироблених ними на території ІП; податку на нерухомість по будівлях і спорудах на території ІП; земельного податку на ділянки, розташовані на території парку. Резиденти ІП після закінчення 10 календарних років, наступних за роком їх реєстрації як резидентів, в перебігу наступних 10 календарних років сплачують податок на прибуток, земельний податок і податок на нерухомість за ставками, зменшеними на 50%. Доходи фізичних осіб у вигляді оплати праці від керуючої компанії і резидентів обкладаються прибутковим податком з фізичних осіб за ставкою в розмірі 9%. Єдиний соціальний внесок працівників керуючої компанії і учасників ІП нараховуються тільки на частину зарплати, що перевищує середню з/п в країні за минулий місяць. Пенсії при цьому обчислюються з розрахунку фактично сплачених сум обов'язкових страхових внесків, але працівники мають право не використовувати цю пільгу. Місцевим Радам рекомендується звільнити від місцевих податків і зборів керуючу компанію і учасників ІП на 10 років з дня їх реєстрації. По закінченні 10 років наступні 10 років резиденти ІП місцеві податки і збори сплачують за ставками, зменшені на 50%</p>
10	<p>Розділ VIII. Державне стимулювання індустріальних парків Стаття 34. Державна підтримка облаштування індустріальних парків</p>	<p>Доповнити розділ 8 статтею 37, в якій закріпити незмінність дії умов діяльності індустріальних парків на 15 річний період. Зокрема, при встановленні нових податків і зборів обов'язок їх сплати керуючою компанією і учасниками ІП за діяльності на його території, на яку поширюється особливий порядок податкового стимулювання, не виникає у 15 річний період з дати заснування ІП. Іноземним інвесторам гарантується, після сплати ними податків та інших обов'язкових платежів з урахуванням особливостей ІП, безперешкодне переведення за межі України прибутку (доходу), отриманого від діяльності на території України в результаті інвестиційної діяльності в ІП</p>

Складено автором на основі даних [18].

проекти повинні включати лише мінімальний набір уніфікованих характеристик і забезпечувати можливість розвитку кожного індустріального парку з урахуванням його унікальних особливостей (розташування, оснащення земельної ділянки та права власності на нього, забезпеченість інженерною інфраструктурою, система управління, спеціалізація парку тощо). У вирішенні даного питання ключова роль належить державі, а саме місцевим органам управління.

6. Здійснення ефективного управління. Згідно із Законом України «Про індустріальні парки» управління індустріальними парками здійснюється керуючими компаніями, які створюються переважно органами місцевої влади. Необхідно зазначити, що вони не можуть відвести під створені ж ними індустріальні парки землю своєї території, оскільки землями промислового призначення часто розпоряджаються не громади, а Верховна Рада України або Кабінет Міністрів України. Крім того, сільська, селищна, міська рада розглядає проектні матеріали та приймає рішення про зміну цільового призначення земельної ділянки, розташованої в межах населеного пункту (за чинним земельним законодавством

лише органи державної влади чи місцевого самоврядування розпоряджаються землями державної чи комунальної власності і лише їм надані законом повноваження щодо надання земельних ділянок у користування чи відчуження у приватну власність для створення індустріальних парків).

Функціонування індустріальних парків показує, що неефективне управління, «не вирішення» проблем, пов'язаних з забрудненням навколишнього природного середовища призводить до виникнення низки соціально-економічних проблем в регіонах країни. Так, наприклад, екологи Республіки Білорусь вважають, що вже на початковій стадії створення Китайсько-Білоруського індустріального парку є небезпечним. Дані результатів перевірки діяльності індустріальних (промислових) парків у В'єтнамі засвідчують, що 14 з 21 од. були визнані, такими що завдають шкоди навколишньому природному середовищу.

7. Розроблення рекомендацій стосовно розвитку організаційного та інформаційного супроводу створення індустріальних парків, у тому числі: формування переліку об'єктів незавершеного будівництва (тимчасово призупинених і за-

консервованих будівництв, об'єктів) і вільних ділянок державної, комунальної власності. Створення умов для залучення зазначених об'єктів і ділянок в господарський оборот при створенні виробництв на території планованих індустріальних парків; можливість коригування документів територіального планування і матеріалів з обґрунтування таких проектів в інформаційній системі територіального планування. Інформація про інвестиційні майданчики (Greenfield або Brownfield) повинна бути доступна потенційним інвесторам.

Сегмент індустріальних парків буде активніше розвиватися там, де докладаються системні зусилля в частині формування сприятливих адміністративних, інституціональних, організаційних та фінансових умов. Попит на такий вид діяльності має потенціал зростання та буде підвищуватися в залежності від стабілізації економічної ситуації. Проте існують певні застереження, що найближчим часом конкурентоспроможними індустріальними парками можуть стати лише ті, що вже ефективно функціонують, або ті, що пропонують найкращі умови для забезпечення земельних ділянок інженерною інфраструктурою та мають сприятливе місце розташування.

Висновки

Як свідчить проведений аналіз світового досвіду особливостей організації спеціальних форм інноваційної діяльності, неможливо створити і розвинути всі компоненти одночасно і однаково. Це потребує здійснення послідовних кроків щодо заходів реалізації механізмів стимулювання і підтримки інноваційної діяльності як у реальному секторі економіки, так і в підприємстві, з урахуванням особливостей економічного розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Международный опыт создания индустриальных парков: возможности и опасности [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.dailystroy.ru/prompark/>>
2. Євтушина В. Силіконові долини у світі і в Україні / В. Євтушина // Персонал. – 2007. – №5. – [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://personal.in.ua/article.php?id=509>>
3. Пискунов Д. Влияние инновационной политики на международную конкурентоспособность государств / Дмитрий Пискунов // Инвестиции в России. – 2003. – [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1175>>
4. Индустриальные парки – инструмент модернизации страны. – [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.slideshare.net/enorkina/ss-5361176>>

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2013. – С. 235.

6. Безпрозваних О.О. Аналіз чинників які перешкоджають розвитку інноваційної сфери української економіки / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – №1 (17). – С. 126–134.

7. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – С. 24.

8. Зубаревич Н.В. «Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы». Аналитический доклад / Независимый институт социальной политики / Н.В. Зубаревич. – М.: Поматур, 2009. – 126 с.

9. Бойко О.М. Індустріальні парки – нові точки росту інвестиційних можливостей регіонів України // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Наук. ред. І.Г. Манцуров. – 2014. – Вип. №10. – С. 79–84.

10. Бойко Е.Н. Особенности инновационного развития старопромышленных регионов / Е.Н. Бойко // Сучасні проблем економіки і підприємництва: Збірник наукових праць. – Вип. 15. – К.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2014. – С. 73–81.

11. Постанова Кабінету Міністрів України №1256 від 08.12.2010 [Електрон. ресурс]. Доступний з: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-p>

12. Національний проект «Індустріальні парки України» [Електрон. ресурс]. Доступний з: <http://www.ukrproject.gov.ua/project/%D1%96ndustrialni-parki-ukraini/>

13. Державне підприємство «Укресресурси» створить інноваційне підприємство [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.uecr.gov.ua/ua/innovations/DP-Ukrekoresursi-stvorit-innovacynepdprimstvo.htm>>

14. «Долина зелених інновацій» [Електрон. ресурс]. Доступний з: <http://eco-invest.org.ua/ua/present/prez28.htm#.U9tiRGM_nIU>

15. Індустріальні парки в регіонах України [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <http://www.ukrproject.gov.ua/page/%D1%96ndustrialni-parki-v-regionakh-ukraini>

16. Індустріальний парк «Соломоново». – [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <http://sezparkservice.com/sps_ua/sezparkserv/iindustrial_nij_park/>.

17. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 №1265 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку індустріального (промислового) парку «Свема» в м. Шостці Сумської області на 2012–2015 роки». – [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1265-2011-%D0%BF>

18. Закон України від 21.06.2012 №5018-VII «Про індустріальні парки». – [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>>

Інноваційне забезпечення розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій

У статті визначено основні складові загальної інноваційної моделі розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій України: використання комплексного підходу до розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій, розвиток інноваційної інфраструктури і створення регіональних модельних центрів розвитку сільських територій України. Виділено основні завдання моделі «Нова сільська громада» на інноваційних засадах, що дає можливість запровадити конкурентоспроможне та екологічнобезпечне сільськогосподарське виробництво, підвищити рівень життя сільського населення і

на цій основі забезпечити сталий розвиток сільських територій. Обґрунтовано доцільність активізації кооперативних процесів в аграрному секторі та наведено загальноприйнятні кооперативні принципи з урахуванням досвіду української кооперації.

Ключові слова: сільські території, інноваційний розвиток сільських територій, інноваційна інфраструктура, аграрне виробництво, кооперація, інвестиції, інтелектуальний потенціал, іноземне партнерство.

Ф.А. ВАЖИНСКИЙ,
к.э.н., с.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнього НАН Украины

Инновационное обеспечение развития социально-экономического потенциала сельских территорий

В статье определены основные составляющие общей инновационной модели развития социально-экономического потенциала сельских территорий Украины: применение комплексного подхода к развитию социально-экономического потенциала сельских территорий, развитие инновационной инфраструктуры и создание региональных модельных центров развития сельских территорий Украины. Выделены основные задачи модели «Новая сельская община» на инновационных принципах, что дает возможность вести конкурентоспособное и экологически безопасное сельскохозяйственное производство, повысить уровень жизни сельского населения и на этой основе обеспечить устойчивое развитие сельских территорий. Обоснована целесообразность активизации кооперативных процессов в аграрном секторе и приведены общепринятые кооперативные принципы с учетом опыта украинской кооперации.

Ключевые слова: сельские территории, инновационное развитие сельских территорий, инновационная инфраструктура, аграрное производство, кооперации, инвестиции, интеллектуальный потенциал, иностранное партнерство.

F.A. VAZHINSKY,
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine

Innovative ensuring of development of the socio-economic potential of rural areas

The article outlines the main components of of general innovative model of development of social and economic potential of rural areas of Ukraine: the use of an integrated approach to the development of social and economic potential of rural areas, the development of innovation infrastructure and creation of regional model centers of development of rural areas of Ukraine. Highlighted the main task of model «New Rural Community» on the basis of innovation, which makes it possible to introduce competitive and ecologically safe agricultural production, improve the living standards of the rural population and on this basis ensure sustainable development of rural areas. Justified expediency of activation of cooperative processes in the agricultural sector and presented generally accepted cooperative principles based on experience of Ukrainian cooperation.

Keywords: rural areas, innovative development of rural areas, innovation infrastructure, agricultural production, cooperation, investment, intellectual potential, foreign partnership.

Постановка проблеми. Одним з основних аспектів соціально-економічної політики України є побудова моделі розвитку сільських територій, яка б відповідала стандартам розвиненої європейської країни.

Нинішні умови потребують дієвих механізмів створення сприятливих умов для комплексного та стійкого розвитку сільських територій, розвитку інноваційної інфраструктури, створення регіональних модельних центрів розвитку сільських територій. Такі механізми визначені у пріоритетах діяльності Міністерства аграрної політики та продовольства України та Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року. Однак слід підкреслити, що вирішення вказаних проблем пов'язано з розробленням ефективного розвитку соціально-економічного потенціалу, становленням інноваційної моделі розвитку сільських територій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню проблем розвитку сільських територій присвячені роботи О.Г. Булавки, О.Ю. Єрмакова, І.О. Іртищевої, Г.І. Купалової, І.І. Лукінова, Л.О. Мармуль, В.М. Нелепа, О.М. Онищенко, І.В. Прокопи, М.П. Сахацького, Л.Т. Шевчук та інших. Однак проблемам розвитку сільських територій на основі інноваційної моделі розвитку сільських територій присвячено недостатньо уваги, і це потребує подальшого дослідження.

Мета статті – становлення інноваційної моделі розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах інноваційний розвиток сільських територій України можливий лише на основі відповідної моделі, яка має розроблятися в кожному регіоні і враховувати його особливості та можливості. Становлення інноваційної моделі розвитку сільської території є системною проблемою і вимагає вирішення таких завдань:

- поетапного підвищення рівня фінансування регіональної аграрної науки за рахунок усіх джерел;
- збільшення результативності регіональної аграрної науки та створення потужного пакета конкурентоспроможних інновацій;
- формування економічних механізмів стимулювання попиту на інноваційну продукцію, пільгове кредитування ресурсів, кредитної підтримки і пільгового оподаткування інноваційних проектів;
- підвищення рівня капіталізації інтелектуальної власності через введення її об'єктів у господарський обіг та подальше використання отриманих результатів;
- створення гнучкої системи регіональної інноваційної інфраструктури, здатної разом із загальнодержавною інфраструктурою забезпечити швидкий перехід від фундаментальних і прикладних досліджень до практичного застосування їх результатів.

Основними складовими загальної інноваційної моделі розвитку сільських територій України є використання комп-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

лексного підходу до розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій, розвиток інноваційної інфраструктури і створення регіональних модельних центрів розвитку сільських територій України.

У сучасних умовах заходи інноваційного розвитку аграрного виробництва повинні бути доповнені проектами комплексного та стійкого розвитку сільських територій, які включають не лише сільське господарство, а й місцеву промисловість, будівництво, торгівлю, туризм, соціально-побутове обслуговування. Без цього неможливо підвищити ефективність економіки та покращити умови проживання в сільській місцевості.

Інноваційний підхід передбачає створення регіональних модельних центрів розвитку сільських територій. У них повинні наглядно відтворюватися моделі – приклади села XXI століття, в яких виробництво й побут побудовані на інноваційних технологіях. Але найголовніше – у них необхідно зосередити інвестиційні ресурси, регіональні і місцеві бізнес-проекти, які привабливі для потенційних сільських підприємців.

Модель, яка має назву «Нова сільська громада», в Україні вже створена згідно з наказом Мінагрополітики України №280 від 01.06.2010 [2]. Вона спрямована на розробку та реалізацію демонстраційних програм соціально-економічного розвитку кількох сільських територіальних громад у регіонах України, що характеризуються особливостями соціального устрою та ведення господарства: Поліссі (Житомирська область), Карпатському регіоні (Івано-Франківська), Наддніпрянщині (Черкаська).

Метою галузевої програми є розроблення взірцевих моделей соціально-економічного розвитку сільських територіальних громад на інноваційних засадах, що дає можливість запровадити конкурентоспроможне та екологічнобезпечне сільськогосподарське виробництво, підвищити рівень життя сільського населення, створити комфортні умови проживання на селі і на цій основі забезпечити сталий розвиток сільських територій.

Основними завданнями моделі «Нова сільська громада» є:

- диверсифікація виробництва, підвищення рівня зайнятості сільського населення та зменшення трудової міграції;
- стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємницької діяльності;
- узгодження економічних інтересів держави та суб'єктів господарювання, оптимізація територіально-виробничої та соціальної інфраструктури сільської поселенської мережі;
- формування дієвої системи управління розвитком сільських територій з урахуванням стандартів ЄС щодо мінімізації техногенного впливу виробництва на навколишнє середовище та людину.

Однак цього явно недостатньо. Такі моделі потрібні в кожному регіоні України.

Інноваційний розвиток сільських територій повинен базуватися на дієвій інноваційній інфраструктурі, що трактується як весь необхідний спектр державних і приватних установ та організацій, які забезпечують розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного процесу [3].

Обласні, районні адміністрації та ради повинні активно сприяти інноваційному розвитку сільських територій. Зокрема, вести переговори, підписувати меморандуми з підприємствами, що реалізують інноваційні проекти, проводити

прес-конференції за їх участю, а також створювати робочі групи на місцях, які будуть проводити інформаційну роботу не тільки з керівниками задіяних у реалізації того чи іншого інноваційного проекту, а й з населенням та чиновниками на місцях.

В інноваційному розвитку сільських територій особливу роль слід відвести аграрним вузам та прикладній науці молоді. Моніторинг провідних вищих аграрних навчальних закладів України дав змогу визначити їх пріоритети в інноваційному розвитку, зокрема: розроблення нового генетичного матеріалу елітної насінницької та племінної продукції; упровадження біотехнологій, екологічних засобів захисту рослин і тварин; збереження родючості ґрунтів; науково-технічне обслуговування будівельного виробництва; розроблення та впровадження альтернативних видів енергії; надання послуг у сфері метрології, стандартизації, контролю за якістю; методичне роз'яснення щодо створення бізнес-інкубаторів, технопарків тощо.

Більшість зазначених розробок аграрних вузів залишаються у межах їхніх лабораторій та дослідних ділянок. Тому необхідно навчальним закладам здійснювати демонстраційну діяльність. У сільській громаді набагато ефективнішими є демонстрація нових технологій на ділянках фермерів та особистих селянських господарствах [1]. Головною метою демонстраційної діяльності є довести фермерам і власникам селянських господарств, як за однакових умов одержати прибуток за рахунок підвищення культури або диверсифікації сільськогосподарського виробництва. Основними завданнями такої діяльності є демонстрація прогресивних технологій, нових культур, сортів, гібридів, порід тварин, проведення практичних семінарів, розповсюдження досвіду.

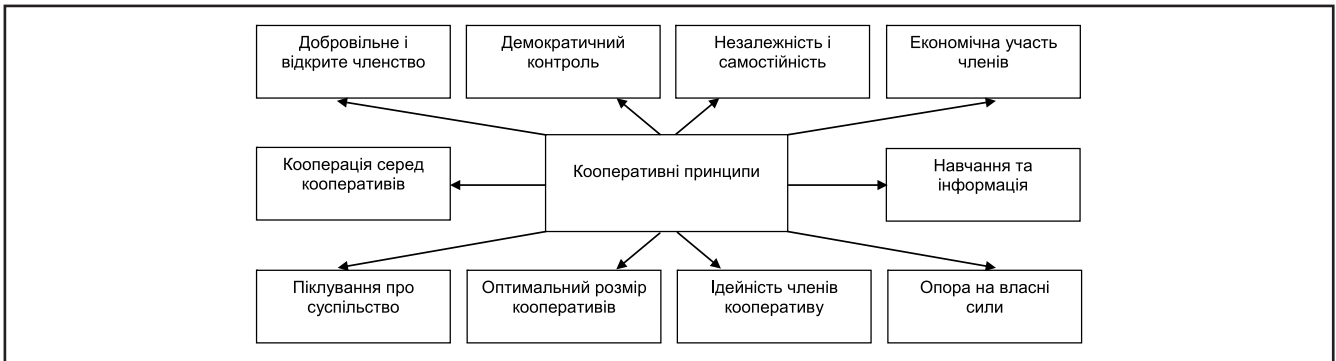
Вагому роль у забезпеченні інноваційного розвитку сільських територій займає інтелектуальний потенціал. Саме творчі кадри необхідні зараз селу, тому сучасна система освіти повинна їх готувати. Одним із заходів виявлення таких особистостей є проведення конкурсу студентських робіт з тематики розвитку сільських територій, адже переважна більшість студентів вищих аграрних закладів є вихідцями із сіл України і кому, як не їм, знати найболючіші питання розвитку їхньої місцевості.

Необхідно створити за участю навчальних закладів інноваційні центри розвитку на місцях, які б займалися формуванням бази даних для інформаційного забезпечення циклу інноваційної діяльності, розробкою інноваційного дайджесту і проведенням постійних спеціалізованих курсів та семінарів.

Слід зазначити, що великий, практично невикористаний інноваційний потенціал має система кооперації. Вона може бути розповсюджена на всі сфери життєдіяльності сільських мешканців: виробництво, переробку, закупівлю, збут сільськогосподарської продукції, житлове будівництво, розвиток підприємництва.

Ефективність кооперативних структур підтверджує світова практика. Так, мережа кооперативів, що покликані забезпечувати ефективний збут продукції, існує у країнах Західної Європи, а в США такі формування становлять стрижень ланцюга експорту сільськогосподарської продукції. Реалізація основних видів сільськогосподарської продукції відбувається в розвинених країнах саме через кооперативні об'єднання.

Отже, розвиток мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів сприятиме не тільки підвищенню про-



Система загальноприйнятих кооперативних принципів з урахуванням досвіду української кооперації [5]

зорості каналів реалізації продукції на внутрішньому ринку, зменшенню витрат сільгоспвиробників та зростанню інтенсивності просування продукції, але й допоможе збільшити обсяги та ефективність експорту аграрної продукції.

Доцільність активізації кооперативних процесів в аграрному секторі підсилюється тим фактом, що обслуговуючий кооператив є не новою структурою і вже зарекомендував себе в історії українського сільського господарства. Так, кооперативний рух набув бурхливого розвитку ще у 20-х – 30-х років ХХ ст. у Галичині, завдяки чому підприємці могли не тільки ефективно здійснювати виробництво продукції, але й експортувати її. Плідною й активною була і наукова діяльність у цій сфері. Це дає підстави стверджувати, що українська кооперація зробила свій внесок у теорію світового кооперативного руху. Наводимо кооперативні принципи, затверджені Міжнародним кооперативним альянсом [5], а також ті, що визначали специфіку української кооперації – оптимальний розмір кооперативів, ідейність членів кооперативу, опора на власні сили (див. рис.).

Ініціатором формування обслуговуючих кооперативів повинні бути сільськогосподарські товаровиробники. Проте на практиці ініціатори зустрічаються з проблемою браку фінансових ресурсів, тому державна підтримка кооперативів є гостро необхідною.

Крім зменшення обсягу державної фінансової підтримки, перешкодою для залучення нових членів кооперативів, зокрема сільського населення, є подвійне оподаткування – необхідність сплати членами податку з доходів фізичних осіб, а кооперативами – податку на прибуток. Сьогодні лише 5–7% обслуговуючих кооперативів є неприбутковими організаціями, решта вимушені сплачувати податки.

Альтернативу державному фінансуванню діяльності обслуговуючих кооперативів становлять інвестиції великих компаній, зацікавлених в якісній сировині. Так, проект створення обслуговуючих кооперативів ініціювала компанія «Данон–Україна» у співдружності з Міжнародною добродійною організацією Heifer International Ukraine (HIU) за підтримки держадміністрацій Херсонської, Кіровоградської, Запорізької областей.

Проект передбачає надання виробникам молока фінансової та інституціональної підтримки (тренінги, консультації, майстер–класи), а також забезпечення необхідною технікою, включаючи установки для охолодження молока, аналізатори його якості.

Слід підкреслити, що реалізація зазначеного проекту підвищить конкурентоспроможність як переробного підприємства – компанії «Данон–Україна», так і сільськогоспо-

дарських виробників. У той же час для виробників – членів кооперативу існує ризик стати певною мірою залежними від компанії–ініціатора проекту. Такий кооператив повинен розвивати й інші канали реалізації продукції, зокрема експортні.

Зважаючи на те що розвиток обслуговуючих кооперативів є нерівномірним у регіонах України, можна зробити висновок, що значну роль у стимулюванні цих процесів відіграють місцеві органи влади. Хоча, як свідчить світова практика, все, що потрібно кооперативу від держави для нормального функціонування, – це дозвіл на його створення.

Активному інноваційному розвитку сприяє також іноземне партнерство. Так, у Жмеринському районі Вінницької області реалізується програма «Хайфер Проджект Інтернешнл», штаб–квартира якої розташована в США в місті Літл Рок штату Арканзас. Протягом усіх років у програмі «Хайфер Проджект Інтернешнл» приділяється велика увага тендерним питанням, рівності прав членів родини та зміцненню сім'ї при впровадженні кожного проекту. З 1994 року – початку діяльності програми в Україні – у нашій державі започатковано 40 проектів, зокрема у Львівській, Закарпатській, Івано–Франківській, Тернопільській, Кіровоградській, Дніпропетровській, Вінницькій та інших областях. На стадіях розробки та затвердження знаходяться проекти для громад кількох областей. У планах – поширення допомоги потребуючим громадам на всій території України.

Нині майже 2200 сільських родин, об'єднаних у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи або громадські організації з багатьох регіонів України, отримали племінну худобу, тренінги та іншу технічну допомогу, впроваджуються в життя агроекономічні проекти. Важливими компонентами кожного проекту є навчання ефективним методам господарювання, навикам підприємництва, сприяння розвитку зеленого туризму, використання інноваційних технологій.

Кооперативи Жмеринського району Вінницької області здебільшого багатофункціональні, що дає можливість їм витримувати конкуренцію. Вони займаються покращенням генетичних показників худоби через закупівлю високопродуктивних тварин, організацію роботи пунктів штучного запліднення. Організовано пункти прийому молока від населення за значно вищими цінами за рахунок вмісту жиру та його якості. Всі пункти обладнано охолоджувачами, які виготовляються у Жмеринці на місцевому заводі. На цьому ж заводі ПП «Монтаж сервіс» виготовляються установки з виробництва соєвого молока і пасти, які з успіхом використовуються обслуговуючими кооперативами.

В інноваційному розвитку сільських територій особлива роль відводиться і дорадчим службам. Проведений моніторинг діяльності більшості дорадчих служб України свідчить, що переважно вона спрямована на вирішення проблем агровиробників. Однак вважаємо, що ці служби повинні бути універсальними, тобто працювати над комплексним вирішенням проблем розвитку сільських територій, а саме: надання консультацій сільгосптоваровиробникам із технологічних, економічних, юридичних та інших питань; практичної допомоги у створенні та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, кооперативних агроторгових домів, сільських комунальних підприємств, кредитних спілок, суб'єктів малого й середнього бізнесу; кваліфікованої допомоги сільській громаді в розробці комплексних програм соціально-економічного розвитку села та всебічне інформаційне забезпечення.

Виставкова діяльність також стимулює інноваційний процес сільських територій. Єдиною проблемою є одержання інформації про ту чи іншу виставку, а також її відвідування. Тому необхідне інформування про періодичність проведення різноманітних виставок як на регіональному, так і на державному рівнях. Також у місцевих бюджетах необхідно виділити окрему видаткову статтю на погашення витрат працівників сільської ради, пов'язаних із відвідуванням виставкових заходів щодо розвитку сільських територій.

Ефективному інформаційному обміну інформацією сприятиме створення Всеукраїнської мережі сільських територій, яка буде пов'язана вже з існуючою Всесвітньою мережею сіл. Такий інноваційний проект матиме не лише місцеве значення, а й глобальне. Це дасть змогу сільським мешканцям знайомитися з існуючими проблемами інших населених пунктів та шляхами їх вирішення, здійснювати активну рекламу села відносно розвитку сільського туризму, інших форм малого бізнесу, швидше знаходити партнерів, переймати досвід управління розвитком сільських територій тощо.

Однак для реалізації цього заходу потрібно забезпечити сільських жителів персональними комп'ютерами та провести курси щодо їх використання. Вирішити це питання можливо за рахунок державної підтримки.

Висновки

Отже, становлення інноваційної моделі розвитку сільських територій – один із найважливіших системних факторів ефективності використання їх соціально-економічного потенціалу та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Основними складовими загальної інноваційної моделі розвитку сільських територій України є використання комплексного підходу до розвитку їх соціально-економічного потенціалу, розвиток інноваційної інфраструктури, створення модельних центрів розвитку сільських територій України.

Список використаних джерел

1. Аграрные вузы в решении проблем инновационного комплексного развития сельских территорий [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://782337.livejournal.com/54575.html>
2. Галузева програма соціально економічного розвитку сільських територіальних громад (модельний проект «Нова сільська громада»), затверджена наказом Міністерства аграрної політики України №280 від 01.06.2010. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.6420.0>
3. Кузьмін О.Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури [Електрон. ресурс] / О.Є. Кузьмін, Т.М. Шотін. – Режим доступу: http://www.hbuv.gov.ua/portal/VNULP/Ekonomikk/2008_628/27.pdf
4. Николаев М.Е. Инновация сельских территорий – новая модель развития страны [Електрон. ресурс] / М.Е. Николаев. – Режим доступа: <http://www.ruralcredit.ru/files/FILES/2010052740232.000000.pdf>
5. Цимбал В.О. Кооперативні принципи Андрія Палія / В.О. Цимбал // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 46–51.

УДК 005.336.4+330.1+330.341.1

О.Ю. КАРДАКОВ,
голова наглядової ради компанії «Октава Капітал», здобувач,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інноваційний та інтелектуальний потенціал як основа глобальної інтелектуалізації економіки

У статті проаналізовано останні дослідження та сучасний стан глобальної інтелектуалізації економіки. Визначено понятійний апарат інтелектуалізації економіки, який пов'язаний із поняттями «інтелектуальний потенціал», «людський капітал», «інноваційне виробництво». Досліджено особливості інтелектуальної економіки, тобто економіки, що заснована на знаннях, для формування ефективних стратегій розвитку в умовах глобальної інтелектуалізації.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, людський капітал, інноваційне виробництво, інтелектуалізація економіки, економіка знань.

А.Ю. КАРДАКОВ,
председатель наблюдательного совета компании «Октава Капитал», соискатель,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Инновационный и интеллектуальный потенциал как основа глобальной интеллектуализации экономики

В статье проанализированы последние исследования и современное состояние глобальной интеллектуализации экономики. Определен понятийный аппарат интеллектуализации экономики, который связан с понятиями «интеллектуальный потенциал», «человеческий капитал», «инновационное производство». Исследованы особенности интеллектуальной экономики для формирования эффективных стратегий развития в условиях глобальной интеллектуализации.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, человеческий капитал, инновационное производство, интеллектуализация экономики, экономика знаний.

O. KARDAKOV,

Chairman of the Supervisory Board of «Octava Capital», applicant, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Innovation and intellectual potential as the basis of the global economy intellectualization

The article analyzes the latest research and current state of the global economy intellectualization. Defined conceptual framework of the intellectualization of the economy, which is associated with the concepts of «intellectual capacity», «human capital», «innovative production.» The features of knowledge economy to create effective development strategies in a global intellectualization are discovered.

Key words: intellectual potential, human capital, innovative production, intellectualization of the economy, the knowledge economy.

Постановка проблеми. Вперше категорію «індустрія знань» ввів американський вчений Ф. Махлуп та відніс до неї сферу освіти, наукових досліджень та розробок, зв'язок, інформаційне машинобудування та інформаційну діяльність [1]. Уже до кінця ХХ ст. відбувся остаточний перехід від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки, або «економіки, що заснована на знаннях» (knowledge-based economy). Це послугувало визнанням того, що наукові знання та спеціалізовані унікальні навички працівників стали головним джерелом та ключовою умовою розвитку матеріального та нематеріального виробництва та основним ресурсом нової економіки. Інтелектуальний розвиток суспільства – це найважливіша умова для розвитку та розширення зони своїх інтересів за рахунок залучення капіталу.

Формування та розвиток інноваційної економіки в кожній окремій країні розглядається як єдина можливість економічного зростання.

Друга хвиля НТР, яка розгорнулася у розвинутих країнах наприкінці 70-х – на початку 80-х років ХХ століття, ознаменувала перехід від індустріального до інформаційного способу розвитку. Суть цього переходу полягає в тому, що інформаційна технологічна парадигма охоплює всі сфери та галузі індустріальної економіки, змінюючи її масштаб, динаміку та внутрішній зміст. У рамках нової технологічної парадигми формується інформаційне сільське господарство (засноване на біотехнології та генній інженерії), інформаційна промисловість (заснована на наукомістких технологіях, інновативності та гнучкості) та інформаційна сфера послуг (заснована на комп'ютерних технологіях та телекомунікаційних зв'язках). Таким чином, розуміння сутності інформаційної революції у сфері індустріальної економіки зводиться до того, що інформаційні технології змінюють не види діяльності, а їхню технологічну здатність використовувати здібності людини обробляти та розуміти інформацію, тим самим генеруючи нові знання. Такі зміни структури сучасної економіки розглядаються як глобальне структурне зрушення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Майбутню інтелектуалізацію економіки країни в умовах глобалізації можна простежити, аналізуючи роботи, в яких характеризується трансформація соціально-економічної структури суспільства кінця ХХ ст. таких вчених, як Дж. Гелбрейт, Д. Белл, У. Ростоу та ін.

Серед вітчизняних дослідників питання теорії та методології інтелектуалізації економіки вивчали О. Амоша, В. Воронкова, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Мерзляк, Л. Мельцер, Л. Михайлова, В. Семиноженко та інші.

Метою статті є дослідження теоретичних основ та прикладних проблем формування інтелектуалізованої економіки та визначення особливостей інтелектуальної економіки або «економіки знань».

Виклад основного матеріалу. Людський інтелект та знання, що породжені ним, перетворилися в реальну виробничу силу, стали основою конкурентних переваг, інтелектуальної та національної безпеки країн та регіонів. У науковій літературі з'являються такі поняття, як інтелектуалізація економічної діяльності, інтелектомісткість економіки та ін., на практиці ставляться завдання формування, збереження, ефективного використання та нарощування інтелектуального потенціалу соціально-економічних систем як основи розвитку, оцінки рівня їх інтелектуалізації та здатності адаптації до нових економічних відносин, виявлення умов, які забезпечують ці процеси. Загострюється потреба формування механізмів підвищення інтелектуального потенціалу соціально-економічних систем. Світовий банк проводить регулярні дослідження та формування рейтингів інтелектуального розвитку країн світу (КАМ Knowledge Index) та рейтингів використання наукових досягнень в реальній економіці (Knowledge Economy Index).

Перехід до нової економіки відзначається появою великої кількості наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених дослідженню інтелектуальних характеристик соціально-економічних систем усіх рівнів (підприємств та організацій, територіальних утворень – регіонів, міст, країн), в яких отримали розвиток такі економічні категорії, як інтелектуальний потенціал, інтелектуальний ресурс, інтелектуальний капітал та ін.

Трактування інтелектуального потенціалу відрізняється широким різноманіттям. У загальному вигляді інтелектуальний потенціал розглядається як сукупність інтелектуальних якостей, що може бути використано системою для вирішення завдань із самозбереження та розвитку.

На думку вчених, інтелектуальний потенціал це:

- характеристика інтелектуальної сфери країни чи регіону та джерело нових знань, ідей, інформації, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки та рівня життя населення;

- міра ефективності інноваційної економіки, яка виражається в її здатності до реалізації інтелектуальних можливостей людини та суспільства з метою соціально-економічного розвитку [2];

- здатність системи до знаходження унікальних рішень для досягнення значних результатів в галузі науки, техніки, технології.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Зменшення носіїв інтелектуального потенціалу безпосередньо зменшує інтелектуально-ресурсний потенціал соціально-економічної системи та результативність її функціонування. Тому рівень використання інтелектуального потенціалу необхідно вважати її важливою характеристикою, а забезпечення його належного рівня – одним із найголовніших завдань органів управління.

Перші оцінки інтелектуального потенціалу територіальних утворень отримали втілення в розрахунках накопичених населенням років освіти, які робилися за методиками оцінки людського капіталу. Проте вони є малоінформативними та малопридатними для вирішення проблеми інтелектуалізації економіки.

Відповідно методики формування суспільства знань, розробленої Департаментом економічного та соціального розвитку ООН (UNDESA) [3], оцінка інтелектуалізації проводиться на основі виміру основних параметрів формування інтелектуального потенціалу (середній термін навчання в школі, частка молоді від загальної кількості населення, розвиток інформаційних ресурсів) разом з одночасною оцінкою факторів, які сприяють та сповільнюють даний процес. По-перше, витрати на НДДКР, освіту, охорону здоров'я в структурі бюджету, витрати на оборону, кількість учнів на одного вчителя, свобода суспільства від корупції. До факторів, які сповільнюють даний процес, можна віднести: дитячу смертність, нерівномірність розподілу доходів, субсидії для захисту окремих територій. Дана методика відрізняється від багатьох тим, що включає оцінку параметрів якості життя як необхідної умови розвитку інтелектуального потенціалу.

Більш інформативним є підхід, коли показники інтелектуалізації економіки розподіляються на три групи:

- показники потенціалу інтелектуалізації економічної діяльності;
- показники процесу інтелектуалізації економічної діяльності;
- показники результату.

Вважається, що ефективне управління формуванням та розвитком інтелектуального потенціалу можливе тільки за допомогою достатньо масштабних стратегічних проектів, в які залучаються цілі пласти національної економіки, і першою чергою сфери освіти та науки.

Поняття «інтелектуальної» економіки, яке отримало широке розповсюдження в світовій економічній літературі, відображає визнання того, що наукові знання та унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом та ключовим фактором розвитку матеріального та нематеріального виробництва, забезпечуючи стійке економічне зростання. В сучасній науці з'являється розуміння того, що суспільство стоїть на порозі змін, які представляють собою формування нового соціального укладу [4].

Феномен «нового соціального укладу» майбутньої інформаційної цивілізації інтенсивно вивчається зарубіжними вченими в рамках концепції постіндустріального суспільства – Д. Бел, М. Янг, О. Тофлер, Р. Хейлбронер, Т. Сакаїа, Т. Стюарт та ін.

Основні ознаки «нового соціального укладу» ілюструють перехід кількісних змін в якісні, які відбуваються під впливом сучасної НТР та потребують формування нової парадигми суспільного розвитку, орієнтованої на імператив інтелекту-

алізації праці, не речових благ (інформації, знань, інтелекту), постматеріалістичних цінностей.

Заміна праці знанням означає перетворення суспільного виробництва з матеріального в інноваційне. Інноваційне виробництво – це виробництво, в основі якого лежить використання нових знань, втілених у технологіях, ноу-хау, нових комбінаціях виробничих факторів, структурі організації та управління виробництвом та які дозволяють отримувати інтелектуальну ренту для різних переваг перед конкурентами.

З даного визначення можна зробити висновок, що інноваційне виробництво – це не вид, не нова сфера виробництва, а характер виробничої діяльності, за якого головна роль у виробничому процесі переходить від механічного використання інформації до інтелектуального, творчого. Перехід від матеріального до інноваційного виробництва означає, що поряд із речовою формою буття суспільного виробництва з'являється неосяжна форма.

Суть даної форми виробництва полягає в генерації знання. Генерація знання – це процес створення знань шляхом переробки інформації на основі загальновідомого знання. Джерелом генерації нового знання виступає інтелектуальна активність людини. Інтелектуальна активність – це заснована на знаннях, осмислена здатність збирати, накопичувати та переробляти потоки інформації, що зростають.

Сама інновація залежить від двох факторів: інтелектуального потенціалу людини та його здатності до специфікації – нове завдання має бути відкрито, а потім залучено до специфічних завдань у конкретному контексті.

Інноваційне виробництво – це діалектична єдність матеріальної та нематеріальної систем виробництва. Результатом першої виступає – продукт, результатом другої – інтелектуальний капітал, знання, які можуть бути використані в організації для отримання певних переваг перед конкурентами.

Висновки

Особливість інтелектуальної економіки полягає в тому, що її головний ресурс – знання, інформація, на відміну від всіх інших ресурсів не характеризується ні кінцевістю, ні виснажливістю, ні використанням їх в традиційному розумінні. Основною умовою, що лімітує залучення до даного ресурсу, виступають специфічні якості самої людини – наявність чи відсутність здатності до інтелектуальної активності, як форми накопичення, переробки та генерації нових знань. Іншими словами, доступність знань не означає доступність володіння ними. Знання та інформація, будучи за своїми об'єктивними характеристиками доступними для всіх, за суб'єктивними характеристиками коло їх споживачів дуже вузьке.

При цьому мова не йде про національну «обдарованість» тих чи інших народів та не про «вроджену» здатності людей. Численні тести виявили, що так званий коефіцієнт інтелектуальності однаковий у всіх представників різних етнічних груп населення. В даному випадку мається на увазі досягнутий рівень знань та загальної культури, характер сформованих у індивідів потенційних цінностей. Саме ці складові як невід'ємна умова формування та розвитку інтелектуальної активності стають головними в системі функціонування людського капіталу.

Інтелектуальна активність в умовах інформаційної економіки стає «економічним феноменом». Тому саме наявність

або відсутність даних якостей, особливості їхнього прояву на рівні відтворення та в процесі праці мають лежати в основі розмежування категоріальних понять здатності до виконавчої та творчої праці, матеріального та інноваційного виробництва.

Список використаних джерел

1. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. – М.: Прогресс, 1966. – С. 35.

2. Киришин И.А., Вашурина Е.В., Овчинников М.Н. Роль федеральных университетов в развитии и реализации интеллектуального потенциала страны и региона. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://vml.antat.ru/files/Mahmutov/article_3/Ovchinnikov.pdf

3. Understanding Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations [sales # E.04.II. C.1], 2005. – 178 p.

4. Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе // Социс. 2000. №6. – С. 70.

УДК 621.73.06

О.А. ЦИМБАЛИСТОВА,

аспірант, Національний авіаційний університет Кременчуцький льотний коледж НАУ

Інноваційні підходи до підготовки логістів для авіаційної галузі

У статті проаналізовано основні особливості авіаційної логістики. Визначено проблеми, зумовлені недостатністю професійних і кваліфікованих логістів на вітчизняних авіаційних підприємствах. Запропоновано впровадження посади логіста на авіаційних підприємствах. Обґрунтовано перелік інноваційних професійно-орієнтованих вимог спеціалістів з логістики для потреб авіаційної галузі.

Ключові слова: логіст, логістична система, авіаційне підприємство, авіаційна послуга, логістична послуга, інноваційні підходи.

Е.А. ЦИМБАЛИСТОВА,

аспірант, Национальный авиационный университет Кременчугский летный колледж НАУ

Инновационные требования подготовки логистов для авиационной отрасли Украины

В статье проанализированы основные особенности авиационной логистики. Определены проблемы, предопределенные недостаточностью профессиональных и квалифицированных логистов на отечественных авиационных предприятиях. Предложено внедрение должности логиста. Обоснован перечень инновационных профессионально ориентированных требований специалистов по логистике для потребностей авиационной отрасли.

Ключевые слова: логист, логистическая система, авиационное предприятие, авиационная услуга, логистическая услуга, инновационные требования.

E. TSIMBALISTOVA,

PhD student of National aviation university Kremenchyg flight college

Innovation approaches to training logisticians for the aviation industry

The paper analyzes the main features of aviation logistics. The problems caused by lack of professional and skilled logisticians on domestic aviation enterprises. An introduction Logistics positions on aviation enterprises. Grounded list of innovation professionally-oriented requirements for the logistics needs of the aviation industry.

Keywords: logistics company logistics system, aviation company, aviation services, logistics services, innovation approaches.

Постановка проблеми. На нинішньому етапі в ринковій економіці постійно зростає конкуренція між підприємствами. Багато підприємств мають певні проблеми з наявністю складських приміщень, низьким рівнем дорожньо-транспортної інфраструктури та катастрофічною нестачею кадрів у логістичній сфері. Попит на висококваліфікованих логістів зростає з кожним днем.

У сучасних умовах перед авіаційною галуззю гостро постає проблема оптимізації управління ресурсами, тому що традиційний підхід, який застосовують сьогодні на більшості вітчизняних авіаційних підприємств, є неефективним через відсутність цільного взаємозв'язку та координації в діяльності окремих ланок підприємства, що забезпечують процес руху матеріальних та супутніх до них потоків. У результаті цього процес, починаючи із закупівлі і закінчуючи збутом авіаційних послуг, розпадається на ряд незв'язаних між собою стадій, що призводить до значного збільшення витрат на виробництво і реалізацію авіаційних послуг і негативно впливає на

їхню якість. Найважливішим завданням авіаційної галузі є своєчасне забезпечення споживача авіаційними послугами високої якості з конкурентоспроможним рівнем витрат у необхідному обсязі, у визначений термін, у потрібному місці, з урахуванням персоналізованості системи обслуговування для кожного споживача, тобто використання логістичного підходу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Однією з основних проблем вітчизняної логістики сьогодні є проблема кадрів. Вона гостро стоїть на всіх рівнях – від складських робітників до директорів з логістики. Логістика стала модною, престижною професією, огляди, що публікуються в різних джерелах стосовно заробітної плати, показують, що займатися логістикою ще й вигідно. Отже, проблема впровадження логістичної концепції в управління матеріальними та супутніми до них потоками є досить актуальною для авіаційних підприємств, що і зумовлює необхідність підготовки професійних кадрів з логістики для потреб галузі.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Дослідженням цього питання займаються вітчизняні та зарубіжні вчені та спеціалісти, такі як В.Е. Ружицький, С.А. Уваров, Б.З. Могоричів, Дж.Р. Сток та інші. До вчених, які займаються цією проблемою, також належать О.В. Посилкіна, Є.В. Крикавський, М.Ю. Григорак, Н.І. Чухрай та ін.

Метою статті є аналіз забезпеченості професійними кадрами логістичної сфери в авіаційній сфері.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом провідні українські підприємства різних галузей економіки почали впроваджувати в своїй діяльності інструменти логістики. За кордоном логістика давно стала практичним інструментом господарювання, який забезпечує 20–30% приросту валового національного продукту в провідних промислово розвинутих країнах, а частка логістичних витрат у ВВП становить приблизно 11–12%. Зокрема, в Канаді вона становить 11,9%, у Мексиці – 15,4%, в США – 11,4%, в Данії – 13%, у Франції – 11,5%, в Німеччині – 13,5%, в Іспанії – 12,0%, у Великобританії – 11,5%, в Японії – 11,4% [1]. Як свідчить зарубіжний досвід, скорочення на 1% логістичних витрат (тобто витрат на транспортування, створення запасів, складування, пакування, вантажопереробку, постачання та збут тощо) еквівалентне майже 10% збільшенню обсягів продажу.

Використання логістики дозволяє підприємствам економити матеріальні, енергетичні, фінансові та інформаційні ресурси, сприяє прискоренню обіговості коштів та скороченню тривалості операційного циклу авіаційних послуг, забезпечує максимальне задоволення потреб споживачів в якісних, інноваційних, авіаційних послугах. Крім того, дохідність авіаційних підприємств сьогодні залежить від ефективності процесів руху матеріальних, фінансових, інформаційних потоків. Саме інструменти логістики дозволяють обґрунтувати оптимальні розміри ресурсів і запасів, елементів

інфраструктури, обирати оптимальні схеми розміщення матеріальних ресурсів та ін. [3–5].

Головна мета авіаційних підприємств – виробництво високоякісних, інноваційних авіаційних послуг, потрібних споживачам у певний час за доступною ціною, що досягається завдяки оптимізації логістичного управління можлива завдяки впровадженню посади логіста на авіаційних підприємствах. Це передбачає необхідність створення логістичних підрозділів на вітчизняних авіаційних підприємствах і їх укомплектування інноваційними професійно-орієнтованими кадрами.

Вирішення актуальних проблем розвитку авіаційної галузі потребує побудови адаптованої до вимог логістики організаційної структури управління; впровадження стандартів логістичного управління на авіаційному підприємстві; створення ефективної системи транспортного забезпечення діяльності авіаційних підприємств; розробки і впровадження стандартів логістичного обслуговування з метою гарантії клієнтам переліку додаткових переваг (благ); підготовки достатньої кількості фахівців з логістики, обізнаних на специфіці авіаційних послуг і техніко-економічних особливостях авіаційної галузі тощо.

Аналіз світового досвіду свідчить, що фахівець з логістики – це системний аналітик, який здатний обґрунтовувати доцільність та ефективність рішень щодо наскрізного управління рухом матеріальних і супутніх потоків з урахуванням інтересів всіх учасників логістичного ланцюга. Наявність таких фахівців в структурі управління будь-яким підприємством, організацією чи відомством сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародних ринках. Але в Україні ще не приділяється достатньої уваги процесу управління потоками ресурсів, про що свідчить структура вакансій та резюме логістів на трудовому ринку України (табл. 1) [2].

Таблиця 1. Кількість вакансій та резюме логістів в Україні станом на 01.04.2014

Сфера діяльності	Вакансії, %	Резюме, %
Транспортна логістика	13	3
Міжнародне перевезення	16	5
Диспетчер	2	–
Логіст з виробництва	5	–
Закупівля:	8	1
з них закупівля у авіаційній галузі	5	–
Логістика:	31	3
у тому числі у авіаційній галузі	7	1
Зовнішньоекономічна діяльність	3	–
Складування:	10	1
у тому числі у авіаційній галузі	6	–

Таблиця 2. Середні рівні заробітної платні в Україні станом на 2014 рік

Спеціалізація	Зарплата, грн.		
	мінімальна	середня	максимальна
Логіст із зовнішньоекономічної діяльності	5000	7500	10000
Логіст із закупівлі	4000	6000	8000
Логіст із складування	4000	6500	9000
Асистент менеджера з логістики	2000	3500	5000
Менеджер з логістики	3500	10250	17000
Логіст з транспортування	8000	9000	10000
Керівник відділу логістики	4500	15750	27000
Директор з логістики	13500	40500	67500

Як видно з табл. 1, у авіаційній галузі заявлено п'ять вакансій у сфері закупівлі, сім вакансій – менеджера з логістики, шість вакансій – у сфері складування, тобто керівники авіаційних підприємств стали більше приділяти уваги використанню логістичних підходів до управління ресурсами.

Крім того, недостатність уваги фахівцям з логістики можливо простежити з даних табл. 2, в якій наведено рівень оплати праці фахівців з логістики в Україні [4].

В Україні середня заробітна платня логістів дорівнює у середньому 10 250 грн., тоді як у США вона становить від \$25 тис. до \$200 тис. залежно від професійного рівня фахівця.

Проблема здобуття потрібних знань та навичок при працевлаштуванні випускника без досвіду роботи вирішується двома способами. Перший полягає в спеціально розроблених навчальних програмах, які допомагають новому спеціалісту, який прийшов у компанію, зрозуміти специфіку та технології роботи в конкретній організації, що називається, в процесі роботи. Це може бути популярний сьогодні метод coaching («наставництво») або серія спеціальних тренінгів та семінарів. Такий шлях характерний для великих підприємств, де є ресурси на подібне навчання. Другий шлях можна висловити метафорою «кидають у воду і дивляться: впливе чи ні»: перед молодим співробітником просто ставлять завдання. Людина в такій ситуації має самостійно розв'язувати всі проблеми, буквально вчитися на власних помилках. Нерідко такий шлях обирають молоді невеликі організації, де немає часу займатися навчанням співробітників, а треба вирішувати завдання тут і зараз.

Фахівці приходять у логістику з інших сфер, профільна освіта при цьому відсутня. Для цих випадків існує безліч різних курсів, які дозволяють отримати потрібні знання та навички.

Підготовка у НФаУ фахівців з логістики сьогодні об'єктивно необхідна для забезпечення високого рівня ефективності функціонування підприємств авіаційної галузі, формування в галузі економічних відносин та підвищення рівня її конкурентоспроможності. Реалізація цього напрямку підготовки фахівців дозволить вирішити проблему нестачі досвідчених кадрів з управління ресурсами обізнаних зі специфікою виробництва та реалізації авіаційних послуг.

Сьогодні авіаційній галузі потрібні фахівці з логістики, що мають не тільки спеціальні знання, а й обізнані на особливостях технології авіаційного виробництва, особливостях і характеристиках авіаційних послуг і прийомах макроекономічного аналізу.

Багато організацій розуміють необхідність підготовки своїх працівників. Для цього вони вдаються до різних форм навчання (табл. 3): відеоматеріали, запрошення викладачів спеціалізованих фірм, університетів тощо.

Завдання побудови складних виробничих систем, до яких належать логістичні системи авіаційних підприємств, має

двоїстий характер: з одного боку, вона відноситься до управлінських завдань та вимагає вирішення комплексу питань системної організації процесів, з іншого – вимагає знання технологій та обладнання, вмінь вибору засобів та систем їх технічного забезпечення. Тому необхідною складовою компетенції фахівця з логістики є інженерні знання. Інженерна підготовка забезпечує фахівця з логістики авіаційних підприємств необхідними знаннями властивостей та характеристик об'єкта управління, а також тих інструментів та засобів, за допомогою яких забезпечується логістичний процес. Тому кваліфікований логіст має володіти такими знаннями та вміннями застосовувати їх у логістичному менеджменті.

Найважливіша мета діяльності логіста авіаційних підприємств – оптимізація витрат, тобто економія великих коштів. Логіст має проектувати методи та шляхи доставки товару найбільш економічними та вигідними способами; розраховувати економічну доцільність доставки товару самому або передати неефективні процеси стороннім компаніям.

Логіст в усьому залежить від термінів та графіків. Часом це тягне за собою стрес та переробки. Додавши відповідальність за матеріальні цінності компанії, одержуємо набір складнощів професії. Професіонал мусить мати нестандартне мислення та вміння знаходити вихід з будь-яких, навіть форс-мажорних, обставин (наприклад, при поломці транспорту). Існує низка переваг. Наприклад, у зв'язку з відносною нерозвиненістю логістичного бізнесу в Україні є можливість проявити себе та обійняти керівну посаду.

На сучасному етапі розвитку логістики між українськими та зарубіжними компаніями існують певні відмінності в підборі персоналу. Зарубіжні компанії віддають перевагу випускникам із різною освітою, але з хорошою підготовкою з менеджменту, складського ведення, права та обов'язково зі знаннями мови. Багато вітчизняних роботодавців мають потребу в логістах, які знайомі зі специфікою роботи в логістичних відділах. Вітається досвід роботи у сфері авіаперевезень по Україні.

Підприємства намагаються взяти співробітника, який орієнтується в сучасному обладнанні у сфері логістики:

- спеціалізоване програмне забезпечення;
- види навантажувачів;
- види обладнання тощо.

При такому значному попиті на логістів відсутнє зростання кваліфікованих спеціалістів. Гострий дефіцит досвідчених менеджерів з логістики відчувають сьогодні як спеціалізовані, так і непрофільні підприємства. Вони змушені перекуповувати співробітників один у одного та постійно підвищувати їм зарплати.

Це призводить до того, що якщо в авіакомпанії є гроші на оплату дорогого фахівця, вона напевно включить ці великі витрати в ціну послуги. Якщо ж у неї грошей на професіона-

Таблиця 3. Форми підготовки логістичними структурами співробітників [8, с. 565]

Форма підготовки	Частка використання, %
Спеціальні відеоматеріали	61
Спеціалізовані фільми	55
Університети	42
Консалтингові фірми	37
Курси	36
Інші джерела (наприклад, внутрішні)	22
Підготовка на основі Інтернету	12

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ла не вистачило, їй доведеться задовольнятися або поганим фахівцем, або постійно займатися вирощуванням кадрів, які, трохи зміцнівши, залишають компанію, влаштовуючись туди, де більше платять.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що інноваційні професійно-орієнтовані вимоги спеціалістів з логістики для потреб підприємств авіаційної галузі повинні мати знання з функціональних сфер (постачання, виробництва, складування та збуту), а також знання про організацію взаємозв'язків між цими сферами діяльності авіаційних підприємств; мати офіційні повноваження, які надають їм право приймати рішення щодо управління ресурсами.

У сучасних умовах до основних інноваційних завдань фахівців із логістики на авіаційних підприємствах можна віднести розробку вимог до систем обслуговування, координації діяльності з розробки, впровадження та реалізації механізму виконання замовлень; методичне керівництво розробкою, впровадженням, функціонуванням та удосконаленням системи управління ресурсами; розробку різних документованих процедур щодо управління ресурсами; загальне керівництво функціональними та інформаційними програмами, спрямованими на підвищення ефективності управління ресурсами; координацію робіт з управління ресурсами; збір, накопичення, систематичну обробку, аналіз і узагальнення даних про функціонування, формування та супроводження нормативних і методичних документів, пов'язаних з рухом та зберіганням ресурсів; розробку навчальних програм для співробітників структурних підрозділів, зайнятих у процесі управління ресурсами; досягнення гармонійних і продуктивних робочих відношень зі спеціалістами інших функціональних підрозділів авіаційного підприємства тощо.

Таким чином, введення до штатного розкладу авіаційного підприємства фахівців з логістики дозволить підвищити ефективність і результативність діяльності авіапідприємства; налагодити партнерські відносини зі споживачами, постачальниками та логістичних посередників; мінімізувати простої обладнання і працівників за рахунок своєчасної реалізації авіаційних послуг; поліпшити якість авіаційних послуг у результаті підвищення кваліфікації персоналу; досягти незначних термінів збереження на складах матеріальних ресурсів і т.п.; мінімізувати логістичні витрати підприємства; організувати логістичне обслуговування споживачів; оптимізувати маршрути руху транспортних засобів; поліпшити зовнішню економічну діяльність авіаційних підприємств завдяки впровадженню логістичного підходу до управління потоками та налагодження зв'язків з митними органами

і надійними партнерами; створити ефективний логістичний ланцюг і логістичну мережу тощо.

Висновки

Таким чином, вивчення досвіду провідних західних і вітчизняних авіакомпаній свідчить про необхідність впровадження посади логіста. Це є важливим резервом оптимізації управління ресурсами авіапідприємства в сучасних умовах господарювання.

Потрібно постійно вдосконалювати систему підготовки та перепідготовки кваліфікованих спеціалістів з логістики, розширювати теоретичну та практичну базу з урахуванням зарубіжного досвіду. Єдиний спосіб вирішення проблеми нестачі кадрів у логістичній сфері – звернути пильну увагу на освіту у сфері логістики та суміжних сфер. Причому не тільки на вищу освіту, а й на середню спеціальну.

Список використаних джерел

1. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management. Strategies for Reducing Cost and Improving Service / M. Christopher; ed. II, Financial Times–Pitman Publishing. – London, 1998. – S. 80.
2. Рынок труда в сфере логистики // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – №2 (15). – С. 48–49.
3. Коваль В. Новые формы организации производства через новые достижения конкурентного преимущества / В. Коваль // Справочник кадровика. – 2002. – №3 (< 64). – С. 113–116.
4. Алексеев С. Эволюция организационной структуры отдела логистики предприятия / С. Алексеев // Складской комплекс. – 2004. – №3. – С. 16–19.
5. Мумладзе М. Управление персоналом как метод / М. Мумладзе // Маркетинг. технологии подготовки кадров / 2004. – №10 (28). – С. 71–74.
6. Бауэрсокс Д. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Кросс; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
7. Гутаревич В.О., Хиценко Н.В. Проблемы и решения вопросов современной подготовки инженеров с углубленным изучением логистики / В.О. Гутаревич, Н.В. Хиценко // ДНТУ. – 2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/1727>.
8. Мильнер Б.З. Организация логистики в компаниях / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 558 с.
9. Світловський О. Перспективи підготовки фахівців з логістики для управління корпоративною логістичною відповідальністю підприємств / О. Світловський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5, Т. 1 – С. 199–202.
10. Сток Дж. Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой [Текст] / Дж. Р. Сток. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
Ю.П. КОНСТАНТИНОВА,

магістр фінансово-економічного факультету, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Практичні підходи до розробки та впровадження фінансової складової Системи збалансованих показників в управління підприємством в умовах бюджетування

У статті розроблено фінансову складову системи збалансованих показників (СЗП) для ПрАТ «Галичина» відповідно до його бізнес-стратегії та стадії життєвого циклу. Встановлено причинно-наслідкові зв'язки між показниками фінансової складової СЗП та обґрунтовано необхідність введення цих показників у бюджети компанії з метою контролю за досягненням поставлених стратегічних цілей.

Ключові слова: система збалансованих показників (СЗП), стратегія, вартісно-орієнтовані показники, економічна додана вартість, бюджет, бюджетування, рентабельність вкладеного капіталу, рентабельність чистих активів.

М.Д. БИЛЫК,
д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана
Ю.П. КОНСТАНТИНОВА,

магістр фінансово-економічного факультету, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Практические подходы к разработке и внедрению финансовой составляющей Системы сбалансированных показателей в управление предприятием в условиях бюджетирования

В статье разработана финансовая составляющая системы сбалансированных показателей (ССП) для ЧАО «Галичина» в соответствии с его бизнес-стратегией и стадией жизненного цикла. Установлены причинно-следственные связи между показателями финансовой составляющей СПП и обоснована необходимость введения этих показателей в бюджет компании с целью контроля за достижением установленных стратегических ориентиров.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, стратегия, ценностно-ориентированные показатели, экономическая добавленная стоимость, бюджет, бюджетирование, рентабельность вложенного капитала, рентабельность чистых активов.

М. BILYK,
doctor of economics, professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman,
I. KONSTANTINOVA,
master of finance, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman

Practical approaches to the development and implementation of the financial component of the Balanced Scorecard to the management of the company in conditions of budgeting

In the article, we have developed a system of financial indicators as a part of the Balanced Scorecard (BSC) for JSC Galychyna according to its business-strategy and phase of life cycle. It was also established cause and effect relationships between

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

indicators of the financial component of BSC and proved a necessity to include these indicators into the company's budget in order to maintain control over the achievement of set strategic goals.

Keywords: *balanced scorecard, strategy, value-based indicators, economic value added, budget, budgeting, return on capital employed, return on net assets.*

Постановка проблеми. В останні роки система збалансованих показників (СЗП, Balanced Scorecard), яку запропонували Роберт Каплан та Девід Нортон, набула статусу однієї з сучасних та найефективніших методологій управління бізнесом. Різка зміна динаміки ринку в 90-х роках: глобалізація, зростання попиту й освіченості клієнтів; збільшення значущості нематеріальних активів сприяли трансформації способу організації бізнесу. Характерною особливістю більшої оцінних систем ефективності діяльності компанії була їхня залежність від фінансових показників. Разом із тим дослідниками було доведено: «базування методики оцінювання ефективності діяльності підприємства виключно на фінансових показниках не забезпечує зростання майбутньої економічної вартості організації» [1, с. 10].

Це зумовило відкриття і подальшу розробку концепції Системи збалансованих показників (Balanced Scorecard) у 1990 році дослідницьким центром аудиторсько-консалтингової компанії KPMG. Науковці, вивчаючи питання щодо ефективності управління, шукали можливості та інструменти, що забезпечують її підвищення.

Прийнята багатьма корпораціями у світі система збалансованих показників характеризувалася оцінкою результатів діяльності за чотирма чітко визначеними та пов'язаними між собою складовими: фінанси; клієнти; внутрішні бізнес-процеси; навчання та кар'єрний ріст персоналу. Головною відмінністю СЗП від інших інструментів стратегічного управління та основною її цінністю є принцип встановлення причинно-наслідкових зв'язків між цілями діяльності компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Система збалансованих показників стала предметом дослідження низки зарубіжних вчених: Р. Каплан та Д. Нортон розробили теорію системи збалансованих показників; Пол Нівен запропонував концепцію щодо пристосування системи збалансованих показників до роботи державних та неприбуткових організацій; Р. Хьюберт визначив термін індивідуальних збалансованих показників як нової концепції управління [5]; В.Г. Кандалинцев підкреслив значення системи збалансованих показників для інноваційного бізнесу [6]; А.М. Гершун, Ю.С. Нефедьєва, М. Браун, В.Г.О. Нильс-Горан, Д. Парментер досліджували методику розробки та введення СЗП у систему управління підприємством; І.Б. Немировський та І.А. Старожукова [7] запропонували здійснювати управління підприємством за допомогою системи збалансованих показників на основі бюджетного планування за формування фінансової структури підприємства. Українські науковці зробили значний внесок у розвиток системи збалансованих показників: А.В. Сериков, Н.В. Титов створили технічне забезпечення системи збалансованих показників; Н.Д. Бабяк та О.О. Терещенко визначили значення СЗП у системі вартісно-орієнтованого управління фінансами компанії (Value based Management).

Мета статті. Розробити фінансову складову СЗП для підприємства та запропонувати послідовність процесу її впровадження в управління підприємством в умовах бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Стратегія вважається потужним інструментом, який допомагає вижити в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища. СЗП визначає ключові показники діяльності, за допомогою яких можна виміряти рівень досягнення стратегічних цілей. Як показує світова практика СЗП ретранслює положення загальної стратегії до всіх структурних рівнів організації, в тому числі до рівня співробітника, як конкретні оперативні цілі (оперативний план) його діяльності в зоні його компетенції.

Базою для розробки фінансової складової системи збалансованих показників було обрано ПрАТ «Галичина». Це підприємство здійснює виробництво й реалізацію молочної продукції (питного молока, сметани, кефірів та йогуртів, масла, спреїв, сухого знежиреного молока).

Для розроблення фінансової складової системи збалансованих показників необхідним є визначення бізнес-стратегії компанії. Такою стратегією у ПрАТ «Галичина» є зростання вартості компанії. За дотримання цієї стратегії компанія протягом останніх років не розподіляла чистий прибуток між акціонерами, а інвестувала його у свій розвиток.

У своїх працях Р. Каплан і Д. Нортон наголошують, що перед побудовою системи збалансованих показників необхідно визначити стадію розвитку, на якій знаходиться компанія. Вони виділяють три основні стадії: зростання, стабільний стан, «збір урожаю» (стадія, на якій пора збирати «урожай» від інвестицій, здійснених на попередніх двох етапах розвитку, на цій стадії бізнес не потребує нових вкладень для будівництва та розширення виробничих потужностей) [1, с. 43]. Виходячи зі зрілого віку компанії ПрАТ «Галичина» та лідерства на ринку молочних продуктів західного регіону України, спрямування інвестиційних проектів на розширення виробничих потужностей, оцінюємо стадію розвитку вказаного підприємства як «стабільний стан».

Р. Каплан і Д. Нортон у своїй праці «Збалансована система показників» пропонують на кожній стадії розвитку відбирати конкретні фінансові показники залежно від стратегічних орієнтирів компанії. Рекомендовані показники авторами концепції для кожної стадії розвитку підприємства представимо у табл. 1.

У спеціальній літературі мають місце різні пропозиції науковців щодо переліку фінансових показників, які доцільно вводити у СЗП. Запропоновані фінансові показники деякими вітчизняними та зарубіжними авторами подамо в табл. 2.

На нашу думку, СЗП має включати незначну кількість показників, які найбільш повно і глибоко оцінюють кожну із чотирьох складових цієї системи. Так, розробниками концепції Системи збалансованих показників запропоновано встановлювати 20–25 показників, які охоплюватимуть усі чотири сфери СЗП (фінанси; клієнти; внутрішні бізнес-процеси; навчання та кар'єрний ріст персоналу), на досягнення яких орієнтуватиметься вся діяльність фірми. 25% цих показників має належати до фінансової складової. Отже, фінансова складову СЗП має включати приблизно шість показників

Таблиця 1 Фінансові показники СЗП відповідно до стратегічних орієнтирів діяльності компанії [2, с. 74]

Стадія	Стратегічні орієнтири		
	зростання доходів і розширення структури діяльності	скорочення витрат і збільшення продуктивності	ефективне використання активів
Збір урожаю	1. Показник зростання обсягу продажів у сегменті ринку. 2. Відсоток доходу від продажів нового продукту чи послуги новим клієнтам.	1. Доходи / Персонал	1. Інвестиції (відсоток від продажів). 2. Дослідження і розвиток (відсоток від продажів)
Стабільний стан	1. Частка цільових клієнтів. 2. Перехресні продажі. 3. Відсоток доходу від нового використання вже існуючого продукту. 4. Прибутковість продукту чи клієнта	1. Порівняння власних витрат з витратами конкурентів. 2. Скорочення витрат (відсоток від продажів). 3. Непрямі витрати (відсоток від продажів)	1. Коеф. ліквідності оборотного капіталу. 2. Рентабельність вкладеного капіталу (Return on Capital Employed, ROCE). 3. Коеф. використання активів
Зростання	1. Прибутковість продукту чи клієнта. 2. Відсоток неприбуткових клієнтів	1. Собівартість одиниці виробництва	1. Окупність, продуктивність

Таблиця 2. Перелік рекомендованих фінансових показників для СЗП, запропонований окремими авторами

Автори	Запропоновані фінансові показники СЗП	Джерело
Терещенко О.О., Бабяк Н.Д.	Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA); Чиста приведена вартість (Net Present Value, NPV); Маржинальний прибуток; Загальна сума активів; Рентабельність обороту; Коеф. Фінансової стабільності; Коеф. ліквідності	О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. Фінансовий контролінг: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2013. – 407с. (с. 240)
Гершун А.М., Нефедьєва Ю.С.	Сукупні активи або сукупні активи в розрахунку на одного працівника; Дохід/Сукупні активи (%); Дохід у розрахунку на одного працівника (грош. одиниць); Дохід від нових продуктів чи клієнтів (грош. одиниць); Прибуток/Сума загальних активів (%); Прибуток в розрахунку на одного працівника (грош. одиниць); Коефіцієнт прибутковості (%)	Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами – 2-е изд., разшир. / Под. ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 125 с. (с. 13)
Пол Нівен	Рентабельність власного капіталу (Return on equity, ROE); Зниження витрат на обслуговування договорів*; Раціональне використання ресурсів; Зростання доходів; Зниження адміністративних витрат	Niven, Paul R. Balanced scorecard step-by-step: maximizing performance and maintaining results / Paul R. Niven. – 2nd ed., 2006
Науковці німецької консалтингової компанії Horvath & Partners	Рентабельність інвестицій по грошовому потоку (Cash Flow Return on Investment, CFROI); Відсоток загальних витрат у плановій виручці; Відсоток адміністративних та збутових витрат у виручці; Виручка від реалізації; Частка виручки, отриманої від не основних ринків збуту; Частка виручки, отриманої на основному ринку збуту	Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

* СЗП розроблено автором на прикладі компанії, яка є постачальником енергії для населення.

(25% * 25 = 6,25 показників). За такого рекомендованого значення переліку фінансових показників їхня кількість може коливатись від п'яти до семи.

Передумовою розробки фінансової складової СЗП для ПрАТ «Галичина» має бути визначення стратегічних орієнтирів. Пропонуємо встановити такі цілі для реалізації бізнес-стратегії компанії: зростання доходів за рахунок розширення кола споживачів та ефективнішого використання активів підприємства.

На основі дослідження наукових джерел та обраних стратегічних цілей для ПрАТ «Галичина» нами запропоновано включити до фінансової складової СЗП компанії такий перелік показників:

1. Коефіцієнт оборотності активів.
2. Коефіцієнт загальної ліквідності.
3. Рентабельність чистих активів (Return on Net Assets, RONA).
4. Чиста рентабельність продажів (Return on Sales, ROS).
5. Рентабельність вкладеного капіталу (Return on Capital Employed, ROCE).
6. Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA).

Оскільки запропонована бізнес-стратегія компанії спрямована на зростання її вартості, більшість вказаних вище фінансових показників СЗП є вартісно-орієнтованими (тобто є такими, які характеризують вартість компанії або використовуються для оцінки її вартості): Рентабельність чистих активів (RONA), Чиста рентабельність продажів (ROS), Рентабельність вкладеного капіталу (ROCE), Економічна додана вартість (EVA). Оцінимо значимість наведених показників.

Так, управління на основі EVA означає орієнтацію на додану вартість при прийнятті всіх фінансових рішень: при здійсненні інвестицій, виробничої діяльності, у рамках стратегічного та оперативного управління. Концепція EVA ґрунтується на зіставленні прибутку підприємства за певний період із витратами на капітал, інвестований у відповідному періоді. Саме цей вартісно-орієнтований показник є основою для оцінки вартості компанії, а отже і результативним у фінансовій складовій системи збалансованих показників ПрАТ «Галичина».

Метод EVA полягає в оцінюванні вартості, яка створена понад очікування капіталодавців [10, с. 93].

Оцінювання вартості підприємства на базі EVA ґрунтується на принципі дисконтування, окрім цього, у розрахунок

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ках задіяна початкова та проміжні величини інвестованого капіталу:

$$ВП_{EVA} = IK_0 + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACCs)^t} + ЗВП_{NPV} + HA - ПК \quad [10, \text{с. 93}],$$

де $ВП_{EVA}$ – вартість компанії на дату оцінювання, визначена на базі EVA;

IK_0 – сума інвестованого капіталу;

$ЗВП_{NPV}$ – залишкова вартість підприємства на дату оцінювання;

HA – надлишкові активи (активи, які в даний час не використовуються отримання фінансового результату та використання яких на даному підприємстві у зазначений спосіб є фізично неможливим або економічно неефективним);

$ПК$ – позиковий капітал на дату оцінювання.

Свідченням практичної значимості та переваг показника EVA є те, що управління фінансами на основі EVA запроваджено на багатьох великих, всесвітньо відомих підприємствах (Siemens, Volkswagen). На основі цього показника розраховується ринкова вартість компанії.

Коефіцієнт загальної ліквідності дозволяє визначити спроможність підприємства щодо погашення своїх короткострокових зобов'язань за рахунок оборотних активів. Коефіцієнт оборотності активів та Рентабельність чистих активів (RONA) дадуть змогу оцінити ефективність використання активів компанії.

Розрахуємо Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт Трансформації):

$$K_{\text{обор.активів}} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації (р.2000, ф.№2)}}{\text{Активи (р.1300, ф.№1)}} \quad [11, \text{с. 143}]$$

Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації) визначає частку чистої виручки в активах підприємства;

показує, скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи. ПрАТ «Галичина» має зростаючий коефіцієнт оборотності активів. Така ситуація є позитивною, оскільки говорить про зростання виручки швидшими темпами, аніж суми активів. Тобто підприємство в цілому ефективно використовує свої активи, що дає змогу збільшувати прибуток.

Розрахуємо Коефіцієнт загальної ліквідності:

$$K_{\text{заг.лікв.}} = \frac{\text{Оборотні активи (1195, ф.№1)}}{\text{Поточні пасиви (1695, ф.№1)}}$$

Коефіцієнт загальної ліквідності показує, скільки гривень оборотних активів припадає на одну гривню поточних пасивів. Рекомендовані межі коефіцієнта: від 1,5 до 2. Для більшої очевидності наведені розрахунки представимо на рис. 1.

Як видно з наведеного рис. 1, Коефіцієнт загальної ліквідності знаходиться в рекомендованих межах, крім того, у 2012 році він наближався до верхньої межі. Це свідчить про те, що підприємство мало достатньо ліквідних коштів у цьому періоді. Проте негативною є спадна тенденція коефіцієнта.

Рентабельність чистих активів (RONA): $RONA = \frac{NOPAT}{\text{Net Assets}}$, [11, с. 143]

де $NOPAT$ (Net Operating Profit After Tax) – прибуток підприємства в періоді t перед сплатою процентів за кредити та після оподаткування;

Net Assets – чисті активи.

$NOPAT$ розраховується так: Фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток) + Нараховані проценти – Податок на прибуток [11, с. 145].

Для зручності $NOPAT$ будемо обчислювати як суму чистого прибутку та фінансових витрат підприємства: $NOPAT = \text{р. 2350 Ф. 2} + \text{р. 2250 Ф. 2}$.

Таблиця 3. Розрахунок Коефіцієнта оборотності активів

Період	2012	2013	2014
Чиста виручка від реалізації продукції (р. 2000, ф. №2), тис. грн.	450 188	684 429	888 447
Активи (р. 1300, ф. №1), тис. грн.	453 985	533 822	486 842
Коефіцієнт оборотності активів	0,9916	1,2821	1,8249

Таблиця 4. Розрахунок Коефіцієнта загальної ліквідності

Період	2012	2013	2014
Всього оборотних активів, тис. грн.	2260	352 525	352 809
Всього поточних пасивів, тис. грн.	6620	200 335	206 644
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,7596	1,7073	1,5790

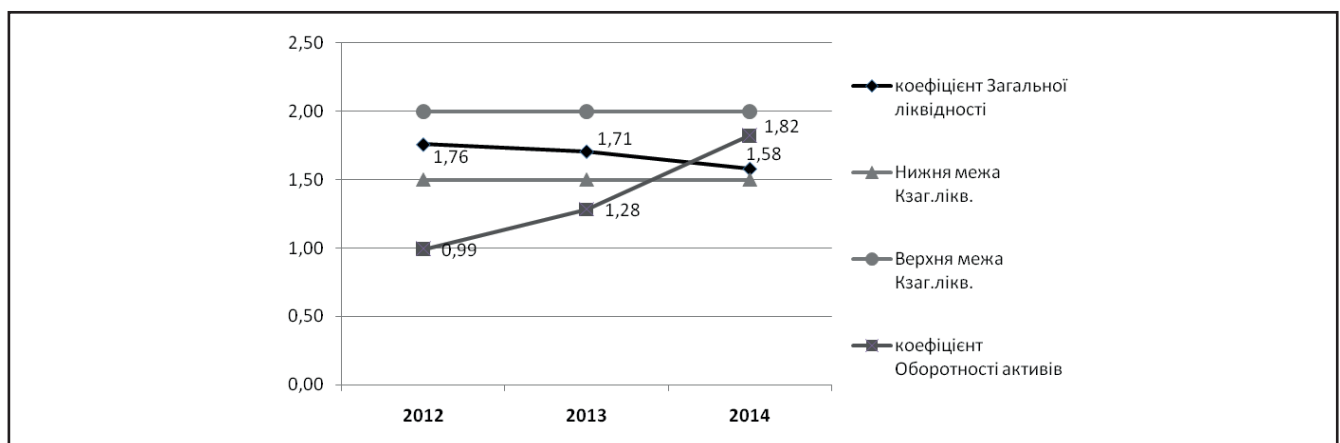


Рисунок 1. Динаміка Коеф. загальної ліквідності та Коеф. оборотності активів ПрАТ «Галичина» у 2012–2014 роках

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповідно до методичних рекомендацій ДКЦПФР (Рішення №485 від 17.11.2004) та Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України №48 від 08.02.2014. Визначення вартості чистих активів проводиться за формулою: Чисті активи = Необоротні активи + Оборотні активи + Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття – Довгострокові зобов'язання і забезпечення – Поточні зобов'язання і забезпечення – Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Вартість чистих активів ПрАТ «Галичина» розраховано за методикою НП(С)БО 1.

Як свідчать наведені дані, за останні три роки спостерігається різке падіння рентабельності чистих активів. Таке скорочення показника було спричинено більшою мірою зростанням чистих активів товариства, аніж падінням чистого операційного прибутку після оподаткування та перед сплатою процентів за кредити, що є однозначно позитивним явищем, оскільки чисті активи – це активи сформовані за рахунок власних коштів. Отже, така тенденція свідчить про збільшення інвестування власного капіталу в активи підприємства за досліджуваний період.

Наступним є розрахунок Чистої рентабельності продажів (ROS):

$$ROS = \frac{ЧП}{ЧВР} = \frac{р. 2350 \text{ Ф. 2}}{р. 2000 \text{ Ф. 2}}$$

Як свідчать дані табл. 6, у 2013 році порівняно з 2012 роком спостерігається зниження чистої рентабельності продажів на 40%. Позитивною є динаміка Чистої рентабельності продажів ПрАТ «Галичина» у 2014 році. Зростання Чистої рентабельності продажів свідчить про підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства, адже його причиною стало збільшення суми чистого прибутку.

У фінансовій складовій СЗП наступним показником є Рентабельність вкладеного капіталу (Return on Capital Employed, ROCE). У теорії і практиці використовують кілька підходів до розрахунку ROCE. Один із варіантів обчислення показника: $ROCE = NOPAT / CE$ [3, с. 204], де $NOPAT$ – прибуток до сплати процентів та після оподаткування;

CE – обсяг вкладеного капіталу (Capital Employed).

Для розрахунку ROCE слід визначити показник вкладеного капіталу (Capital Employed, CE). Від точності його розрахунку залежать кінцеві показники результативності.

Схема розрахунку CE: Власний капітал + Довгострокові зобов'язання, за які сплачуються проценти + Короткострокові зобов'язання, за які сплачуються проценти – Грошові кошти та їхні еквіваленти [3, с. 204].

Відповідно до статей Балансу (Форма 1) ми розраховуватимемо CE таким чином: $CE = BK$ (р. 1495) + ДЗ (р. 1510 + р. 1515) + КЗ (р. 1600+р. 1610) – ГК (р. 1165), де BK – власний капітал; ДЗ – довгострокові зобов'язання, за які сплачуються проценти; КЗ – короткострокові зобов'язання, за які сплачуються проценти; ГК – грошові кошти та їх еквіваленти.

Аналогічно щодо чистої рентабельності продажів у динаміці рентабельності вкладеного капіталу спостерігається різке падіння показника у 2013 році і незначне зростання у 2014 році (на 1 п.п.). Загалом зниження рентабельності вкладеного капіталу свідчить про зменшення ефективності використання капіталу компанії, що є негативним явищем.

Останнім показником фінансової складової СЗП є Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA). Алгоритм розрахунку показника EVA: $EVA = (ROCE_t - WACCs) * CE$ [10, с. 94], де WACCs – середньоарифметичне значення вартості вкладеного капіталу за період, для якого розраховується EVA, враховуючи податковий мультиплікатор.

По суті, економічна додана вартість – це чистий прибуток підприємства після оподаткування та сплати процентів за мінусом вартості капіталу цього підприємства.

Складність розрахунку EVA полягає у правильності обчислення вартості капіталу WACCs.

$$WACCs = R_D^E * \frac{E}{C} + (1 - T) * R_D * \frac{D}{C} \quad [12, \text{с. 132}],$$

де R_D^E – ставка витрат на власний капітал підприємства, що має борг;

R_D – ставка витрат на позичений капітал;

E – ринкова вартість власного капіталу;

D – обсяг позикового капіталу;

$C = E + D$ – сума капіталу підприємства;

T – податковий мультиплікатор.

Головна проблема, з якою стикаються фінансисти при застосуванні моделі WACC, полягає у визначенні ціни за-

Таблиця 5. Розрахунок рентабельності чистих активів (RONA)

Період	2012	2013	2014
NOPAT, тис. грн.	50 714,5	44 736,7	47 850,3
Чисті Активи, тис. грн.	62 513,2	81 565,0	101 046,0
RONA, %	81,1	54,8	47,4

Таблиця 6. Розрахунок чистої рентабельності продажів (ROS)

Період	2012	2013	2014
Чистий прибуток (ЧП), тис. грн.	23 585	19 052	19 481
Чиста виручка від реалізації (ЧВР), тис. грн.	684 429	888 447	733 443
ROS, %	3,5	2,1	2,7

Таблиця 7. Розрахунок рентабельності вкладеного капіталу (ROCE)

Період	2012	2013	2014
NOPAT, тис. грн.	50 714,5	44 736,7	47 850,3
CE, тис. грн.	93 083,0	309 999,0	325 065,0
ROCE	0,54	0,14	0,15

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

лучення власного капіталу, зокрема значення очікуваної ставки вартості власного капіталу (RED). Це питання досі не знайшло повного вирішення ні в теорії, ні в практиці. Одним із можливих способів розрахунку ставки вартості власного капіталу є розрахунок показника, оберненого до відношення ціни акції до чистого прибутку на одну акцію (Price earnings ratio, PER), але мають місце й інші методи: модель CAPM, суб'єктивна експертна оцінка.

$$R_D^E = \frac{\text{Share Price}}{\text{PER}} \quad [3, \text{с. 198}],$$

де *Share Price* – ринковий курс акції; *PER* – чистий прибуток на одну акцію.

Оскільки досліджуване підприємство є приватним акціонерним товариством, його акції не обертаються на фондовій біржі. Таким чином, за ціну акції приймемо вартість чистих активів компанії у розрахунку на одну акцію (*Share Price* = вартість ЧА, тис. грн. / Кількість акцій, штук). Відповідно до інформації, розміщеної на офіційному сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, кількість акцій ПрАТ «Галичина» протягом досліджуваного періоду становила 310 штук.

Для розрахунку ставки витрат на позиковий капітал (RD) будемо аналізувати боргові зобов'язання акціонерного товариства та проценти по них за останні три роки.

Для прикладу продемонструємо розрахунок ставки RD за 2012 рік у вигляді таблиці (табл. 8).

Розрахуємо WACCs у 2012 році, враховуючи, що ставка податку на прибуток в цьому році становила 21%:

$$WACCs = 29,8\% \frac{62513}{453985} + (1 - 0,21) * 16,76\% * \frac{209536}{453985} = 10,22\%.$$

У табл. 8 внесені лише ті зобов'язання, по яких підприємство сплачує проценти за користування коштами (це всі види довгострокових зобов'язань і деякі види короткострокових). За обсяг позикового капіталу взято середнє значення платного позикового капіталу підприємства за рік. Відповідно знайдена вартість позикового капіталу в кожному році (табл. 9).

Розрахунок WACCs у наступних роках подамо у вигляді табл. 9.

Слід зазначити, що ставка податку на прибуток у досліджуваному періоді змінювалась: у 2013 році вона становила 19%, у 2014 році – 18%.

Отже, маємо всі необхідні показники для розрахунку економічної доданої вартості EVA (табл. 10).

Як зазначалося раніше, показник EVA можна вважати результативним у нашій системі фінансових показників СЗП, оскільки на його основі визначається ринкова вартість компанії. Звідси випливає, що інші вартісно-орієнтовані показники фінансової складової СЗП (RONA, ROS, ROCE) є факторними по відношенню до EVA.

Тенденції вартісно-орієнтованих показників фінансової складової СЗП за досліджувані роки представлено на рис. 2.

З рис. 2 видно, що RONA, ROS, ROCE повторювали тенденцію EVA. Таким чином, можна вважати, що збільшення RONA, ROS, ROCE призводить до збільшення показника EVA, і навпаки, зменшення RONA, ROS, ROCE призводить до його скорочення. Зазначимо, що інші показники фінансової складової системи збалансованих показників ПрАТ «Галичина», такі як Коеф. загальної ліквідності та Коеф. оборотності активів, в цьому випадку ми не розглядаємо, оскільки

Таблиця 8. Розрахунок вартості позикового капіталу в 2012 році

Вид зобов'язання	Сума зобов'язання, тис. грн.	Процент за зобов'язанням, %	Частка зобов'язання в загальній сумі позик. капіт.	Добуток ст. 3 на ст. 4, %
1	2	3	4	5
Кредити банку	160 000	17	0,764	12,98
Облігації серії А	574	23	0,003	0,06
Облігації серії В	3 603	23	0,017	0,40
Облігації серії С	5 222	18	0,025	0,45
Облігації серії D	40 137	15	0,192	2,87
Вартість ПК	X	X	X	16,76

Примітка: сума платного позикового капіталу в 2012 році становила 209 536 тис. грн.

Таблиця 9. Розрахунок вартості капіталу (WACCs) ПрАТ «Галичина»

Період	2012	2013	2014
Ставка вартості власного капіталу RED, %	29,8	23,4	19,3
Ставка вартості позикового капіталу RD, %	16,8	17,9	20,4
Податковий мультиплікатор (Т)	0,21	0,19	0,18
Власний капітал (Е), тис. грн.	62 513	81 565	101 046
Обсяг платного позикового капіталу (D), тис. грн.	209 536	235 359	230 137
Сума капіталу підприємства (С)	453 985	533 822	486 842
WACCs, %	10,22	10,25	11,91

Таблиця 10. Розрахунок економічної доданої вартості (EVA)

Період	2012	2013	2014
ROCE	0,54	0,14	0,15
WACCs	0,1022	0,1025	0,1191
CE, тис. грн.	93 083	309 999	325 065
EVA, тис. грн.	40 752	11 625	10 045

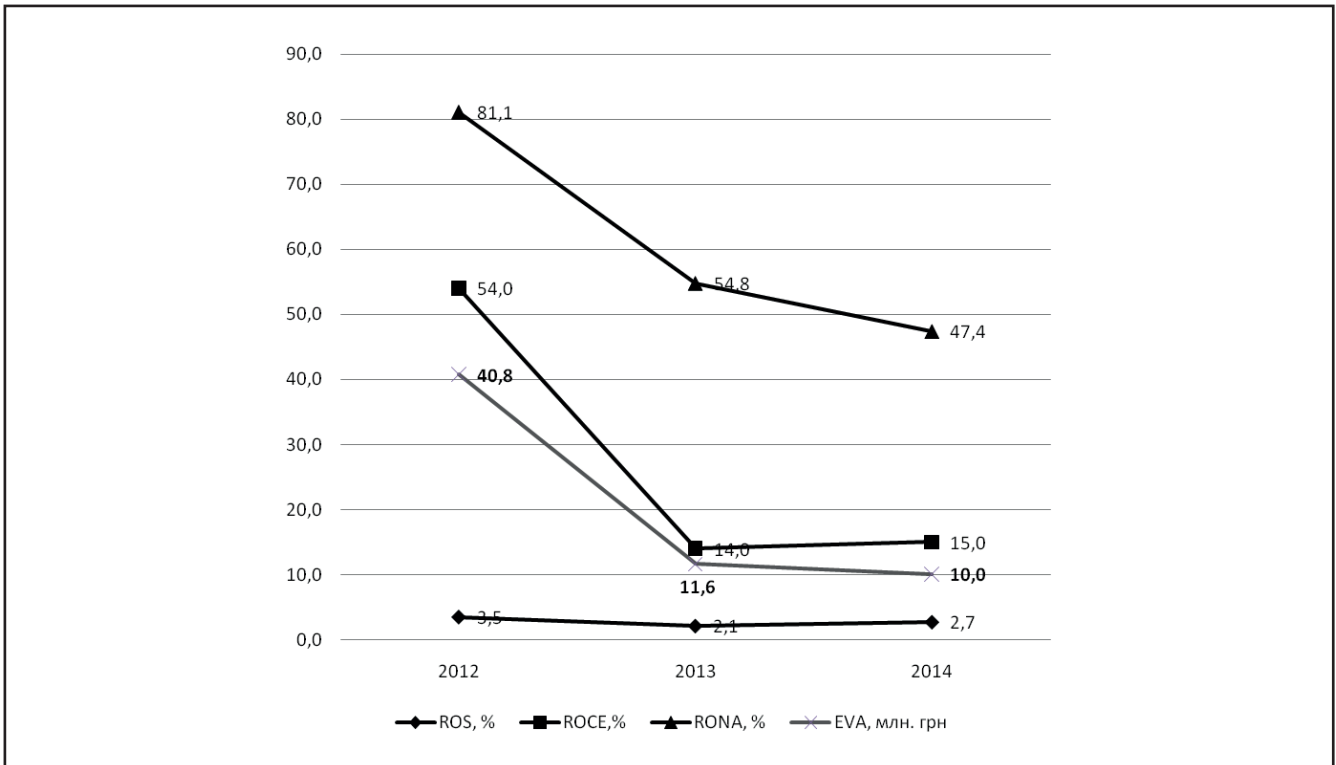


Рисунок 2. Динаміка вартісно-орієнтованих показників фінансової складової СЗП

вони не є вартісно орієнтованими, тому говорити про прямий зв'язок між EVA та цими коефіцієнтами немає сенсу.

Встановимо причинно-наслідкові зв'язки між RONA, ROS, ROCE та EVA за допомогою обчислення коефіцієнта еластичності EVA до цих показників.

Відомо, що еластичність – це міра чутливості результативного показника до зміни факторного. Вона показує, на скільки змінюється результативний показник при зміні факторного на 1%.

$$K_{ел.} = \frac{EVA_t - EVA_{t-1}}{EVA_{t-1}} \cdot \frac{F_t - F_{t-1}}{F_{t-1}},$$

де F_t, F_{t-1} – це значення фактора у звітному, попередньому до звітного періодах (у нашому випадку це будуть значення RONA, ROS, ROCE у звітному і попередньому до звітного періодах).

Ми провели розрахунки Коефіцієнта еластичності EVA за допомогою програмного забезпечення Excel.

Наведені в табл. 11 дані показують, як змінювалась економічна додана вартість компанії при зміні RONA, ROS, ROCE. Так, у 2013 році EVA була еластичною по відношенню до ROS та RONA. Зменшення ROS на 1% спричинило зменшення EVA на 1,1%, а зменшення RONA на 1% спричиня-

ло зменшення EVA на 1,3%. У 2014 році на EVA найбільший вплив серед досліджуваних показників здійснив ROCE, зростання ROCE на 1% спричинило зростання EVA на 1,6%.

Таким чином, за досліджувані роки показник EVA був найбільш еластичним до ROCE та RONA. Отже, якщо ми ставимо ціль зростання Економічної доданої вартості для компанії в найближчі роки, то маємо робити акцент на зростання Рентабельності вкладеного капіталу та Рентабельності чистих активів.

За досліджуваний період показник EVA скоротився на 30 707 тис. грн. (з 40 752 тис. грн. у 2012 році до 10 045 тис. грн. у 2014 році). Враховуючи складну економічну ситуацію в країні, поставимо за мету в найближчі два роки досягнути зростання показника на 50% скорочення, що відбулося за останні роки. Відповідно матимемо такі значення економічної доданої вартості (табл. 12).

Розрахуємо теперішню вартість очікуваних у майбутніх періодах обсягів EVA. Ставка WACCs = 11,91% (WACCs у 2014 році).

Теперішня вартість усіх очікуваних у майбутніх періодах обсягів EVA у науково-практичній літературі позначається як ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA) [10, с. 95]:

Таблиця 11. Результати розрахунку еластичності EVA до окремих показників СЗП

Період	2013	2014
К.ел. EVA до ROS	1,061534	0,39427
К.ел. EVA до ROCE	0,573229	1,577082
К. ел. EVA до RONA	1,30936	0,834209

Таблиця 12. Значення EVA для ПрАТ «Галичина» за встановленими цілями

Період	2012	2013	2014	2015 (цільове значення)	2016 (цільове значення)
EVA, тис. грн.	40 752	11 625	10 045	17 721,8	25 398,5

$$MVA = \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACCs)^t}$$

Таким чином, отримаємо: $MVA = 15\,835,76 + 20\,280,11 = 36\,115,87$ тис. грн.

Отже, при встановленні таких планових показників EVA ринкова додана вартість компанії становить 36 115,87 тис. грн.

Застосування системи збалансованих показників в управлінні компанією тісно пов'язане з фінансовим плануванням та прогнозуванням. Здійснювати управління підприємством за допомогою системи збалансованих показників на основі бюджетного планування та формування фінансової структури підприємства пропонують І.Б. Немировський та І.А. Старожукова [7, с. 28].

Під бюджетуванням пропонується розуміти управлінську технологію складання бюджетів, яка дає змогу зв'язати діяльність підприємства з його стратегічними цілями, планувати, організовувати, контролювати та мотивувати виконання бюджетів на підприємстві, тобто здійснювати процес управління підприємством, спрямований на досягнення поставлених перед підприємством цілей [13, с. 87].

На основі проведеного аналізу існуючих публікацій та досліджень було виявлено, що залишається не вирішеною проблема стосовно підходу до впровадження процесу бюджетування, який би забезпечував взаємозв'язок бюджетування зі стратегією підприємства.

Таким чином, виникає необхідність у вдосконаленні процесу бюджетування шляхом включення до нього складових, які забезпечать виконання основних функцій управління підприємством, взаємозв'язок бюджетування зі стратегією підприємства, та опис послідовності впровадження кожної зі складових бюджетування, як управлінської технології.

Під технологією бюджетування розуміється складова частина бюджетування, що передбачає перетворення стратегії діяльності підприємства в короткостроковому періоді у конкретні контрольні показники та документи підприємства [8, с. 19]. Під контрольними показниками розуміються показники, що закріплені за певними посадовими особами, які здійснюють контроль за їх виконанням, саме ці показники оцінюють результативність виконання стратегії підприємства.

Вартісно орієнтовані показники можуть повною мірою виконувати функції контрольних показників, якщо вони інтегровані в систему мотивації менеджменту компанії. Істотна проблема, з якою досить часто стикаються підприємства, полягає в тому, що окремі види продукції (проекти, структурні одиниці), підприємство в цілому можуть характеризуватися прибутком, однак не генерувати доданої вартості. Запровадження фінансового управління на базі EVA дає змогу вирішити зазначену проблему, оскільки цей показник включається до бюджету фінансово-економічних показників, розраховується в цілому по підприємству, а також може розраховуватись в розрізі окремих груп продукції, видів діяльності, окремих структурних підрозділів, проектів [14, с. 368].

Технологія бюджетування включає такі складові, як цілі і задачі бюджетування, види бюджетів, схеми консолідації, формати бюджетів та принципи бюджетування [8, с. 19].

Оскільки види бюджетів та їхні формати залежать від цілей та завдань підприємства, необхідно останні виражати на основі розробленої системи контрольних показників, яка до-

зволить сформувати оптимальні формати бюджетів, що будуть вже пов'язані зі стратегією розвитку підприємства. Як систему контрольних показників пропонуємо використовувати систему збалансованих показників.

З метою контролю за досягненням стратегічних цілей компанії до фінансових бюджетів ПрАТ «Галичина» необхідно включити такі показники фінансової складової СЗП: Рентабельність чистих активів (RONA), Чисту рентабельність продажів (ROS), Рентабельність вкладеного капіталу (ROCE), Економічну додану вартість (EVA). Показники інших складових СЗП мають включатися до операційних бюджетів компанії.

Висновки

Отже, у статті було розроблено систему фінансових показників як складову системи збалансованих показників ПрАТ «Галичина» відповідно до бізнес-стратегії та стадії життєвого циклу компанії. До них доцільно включити: Коеф. оборотності активів, Коеф. загальної ліквідності, Чисту рентабельність продажів, Рентабельність чистих активів, Рентабельність вкладеного капіталу та Економічну додану вартість.

Доведено, що показник EVA є головним результативним показником виконання бізнес-стратегії та встановлено причинно-наслідкові зв'язки між EVA та іншими вартісно-орієнтованими показниками фінансової складової (RONA, ROS, ROCE).

Для зростання вартісно-орієнтованих показників необхідне ефективніше використання наявних активів компанії, відповідно має зростати Коеф. оборотності активів.

Процес бюджетування має бути тісно пов'язаний зі стратегією підприємства, а не тільки з оперативним фінансовим плануванням. З метою контролю за досягненням стратегічних цілей компанії, до фінансових та операційних бюджетів ПрАТ «Галичина» пропонується включати показники, що входять до СЗП.

Список використаних джерел

1. Каплан Роберт, Нортон С., Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: 2-е изд., испр. и доп.; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
2. Kaplan R.S., Norton D.P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review, 1996, January / February, p. 76.
3. Терещенко О.О., Бабяк Н.Д. Финансовый контролинг: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.
4. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. – 2-е изд., расшир. / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 125 с.
5. Расперд Хьюберт К. Индивидуальная сбалансированная система показателей. Путь к личному счастью, гармоничному развитию и росту эффективности организации / Хьюберт К. Расперд. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 176 с. – ISBN 5-9693-0021-1.
6. Кандалинцев В.Г. Инновационный бизнес: применение сбалансированной системы показателей / Кандалинцев В.Г. – М.: Дело АНХ, 2010. – 168 с. – ISBN 978-5-7749-0597-3.
7. Немировський І.Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И.Б. Немировський, И.А. Старожуков. – М.: ИД «Вильямс», 2006. – 512 с.
8. Догадайло Я.В. Удосконалення бюджетування як управлінської технології / Я.В. Догадайло // Економіка транспортного комплексу. – 2010. – № 17. – С. 18–25.

9. Niven, Paul R. Balanced scorecard step-by-step: maximizing performance and maintaining results / Paul R. Niven. – 2nd ed., 2006.

10. Терещенко О.О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О.О. Терещенко, М.В. Стецько // Фінанси України. – 2007. – №3. – С. 91–99.

11. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Пармендер Д., пер. с англ. А. Платонова. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.

12. Дайле А. Практика контроллинга / Дайле А.; пер. с нем.; под ред. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001.

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

14. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

*Р.І. ЗАВОРОТНИЙ,
к.е.н., докторант, доцент кафедри фінансів підприємств, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*

Управління вартістю нафтопереробних підприємств шляхом регулювання обсягу грошових коштів

У статті розглядаються загальні проблеми регулювання вартості підприємства шляхом управління обсягом його вільних грошових коштів. Автори аналізують світовий досвід застосування двох основних методів – зворотного викупу акцій та корпоративного злиття/поглинання та всі пов'язані з ними мотиви фінансового менеджменту.

Ключові слова: зворотний викуп, корпоративне злиття/поглинання, вартісно-орієнтоване управління, SWOT-аналіз, придбання за рахунок позики.

*Р.І. ЗАВОРОТНИЙ,
к.э.н., докторант кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А.А. СИГАЙОВ,
д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»*

Управление стоимостью нефтеперерабатывающих предприятий путем регулирования объема денежных средств

В статье рассматриваются общие проблемы регулирования стоимости предприятия путем управления объемом его свободных денежных средств. Авторы анализируют мировой опыт применения двух основных методов – обратного выкупа акций и корпоративного слияния/поглощения, а также все связанные с ними мотивы финансового менеджмента.

Ключевые слова: обратный выкуп, корпоративное слияние/поглощение, стоимостно-ориентированное управление, SWOT-анализ, приобретение за счет займа.

*R.I. ZAVOROTNIY,
PhD. (Econ. Sci.), doctoral student of department of corporate finance and controlling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
A. SIGAYOV,
D.Sc., Professor, National Technical University of Ukraine, Kyiv Polytechnic Institute*

Management of the Oil Refineries' Value Through Regulation of Amount of Their Cash

Offered article is devoted to main problems of regulation of the enterprise's value through management of the volume of its free financial resources. The author analyzes the world experience of application of two main methods such as share buyback and corporate merger & acquisition, and also all related motives of financial management.

Keywords: share buyback, corporate merger & acquisition, value-based management, leveraged buyout.

Постановка проблеми. Сьогодні відбуваються значні системні зрушення у функціонуванні нафтопереробного сектора України. Рушійними факторами цього виступають: 1) переорієнтація вітчизняної економіки на глобальних ринках, 2) нещодавнє подолання повного контролю з боку фінансово-промислової групи «Приват» за діяльністю крупних державних підприємств нафтового сектору (ПАТ «Укрнафта» і ПАТ «Укртранснафта»), 3) вірогідна націоналізація донині заарештованого майнового комплексу ПАТ «Одеський нафтопереробний завод», а також низка інших факторів. Оскільки з усіх вітчизняних нафтопереробних заводів (НПЗ) нині функціонує лише Кременчуцький НПЗ (обсяг завантаження, за офіційною звітною, лише 13%

від проектних потужностей [1]), подальші зрушення здатні призвести лише до послаблення цієї кризової ситуації.

Лібералізація ринку нафтопродуктів унаслідок усунення монополії ФПГ «Приват» і розбудова фінансового ринку в результаті масштабних інвестиційних вливань із закордону можуть послужити дієвим стимулом для нафтопереробних підприємств щодо запровадження концепції вартісно-орієнтованого управління (VBM). Необхідність впровадження цієї концепції в діяльність суб'єктів крупного бізнесу становить актуальність пропонованого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам регулювання ринкової вартості підприємств шляхом

розподілу грошових коштів з метою зворотного викупу акцій або корпоративного злиття/поглинання (M&A) присвячено праці Т. Фермалена [2], А. Кляйна і Д. Розенфельда [3], В. Мікельсона і Р. Рубака [4], Р. Коммента і Д. Джарела [5], Х. Хатерджи [6] та ін. На жаль, у силу нерозвиненості українського фінансового ринку вітчизняними науковцями проблеми зворотного викупу акцій не підіймалися, дослідження ними корпоративних злиттів також не є фундаментальними, носять лише описовий характер.

Оскільки діяльність нафтопереробних підприємств характеризується високою оборотністю капіталу і, як наслідок, порівняно швидкими темпами накопичення грошових коштів, метою роботи виступає розкриття основних методів розпорядження такими коштами задля нарощення корпоративної капіталізації.

Виклад основного матеріалу. Ринкова вартість підприємства є аналітичним показником, що уособлює в собі усі джерела фінансування господарської діяльності і може бути виражений формулою:

$$\text{Вартість підприємства} = \text{СК} + \text{З} - \text{ІА} - \text{ГК},$$

де СК – ринкова вартість статутного капіталу підприємства як сума ринкової вартості звичайних та привілейованих акцій, З – ринкова вартість боргових зобов'язань, ІА – сукупна вартість інвестицій в асоційовані підприємства, ГК – обсяг грошових коштів та їх еквівалентів.

У наведеній формулі віднімається два елементи: 1) інвестиції в асоційовані компанії (адже не можна включати в майно підприємства активи, що належать іншому, господарськи відокремленому суб'єкту) і 2) грошові кошти та їхні еквіваленти (з тих міркувань, що загальний борг підприємства за їх рахунок може бути зменшено в будь-який момент часу).

Як свідчить вищезазначена формула, регулювання суми грошових коштів також виступає фінансовим інструментом VBM, а отже підлягає окремому вивченню. Якщо обсяг грошових коштів та їхніх еквівалентів на підприємстві майже без залишку забезпечує безперервність операційного циклу, тоді вказаний актив не може бути мобілізований задля цілей VBM. Для покриття поточних господарських потреб регулювання обсягу грошових коштів може, зокрема, відбуватися за допомогою моделі Міллера – Орра [11, с. 260–261]. Натомість за перманентного виникнення суттєвого залишку вільних грошових коштів у фінансових менеджерів з'являється додатковий важіль впливу на ринкову вартість підприємства.

Виділяються два основні напрями використання вільних грошових коштів з метою VBM [12]:

- зворотний викуп акцій підприємства (з англ. share buyback);
- корпоративне злиття/поглинання (з англ. merger/acquisition, M&A).

Охарактеризуємо кожен із наведених напрямів використання коштів.

Х. Хатерджи розглядає зворотний викуп акцій як інструмент фінансової реструктуризації підприємства, поряд з яким також виділяє M&A, поглинання активів, тендерні пропозиції, венчурне інвестування, реалізація непрофільних активів, виділення організації (з англ. spin-off), подібнення організації (з англ. split-off), зменшення статутного капіталу, заходи з захисту від поглинання, конвертацію акцій (простих у привілейовані і навпаки, на облігації і навпаки), судові суперечки, придбання активів за рахунок позикових ресурсів (з англ.

leveraged buyout, LBO), перехід до приватної організаційно-правової форми, наділення трудового колективу акціями (з англ. employee stock option plan, ESOP); перехід до обмеженого партнерства, акції якого представлені на фондовому ринку (з англ. master limited partnership, MLP), та ін. [2, с. 5]. Коли менеджер виявляє проблему недостатньої або надлишкової капіталізації підприємства, він має провести фінансову реструктуризацію, причому в окремих випадках вдається саме до зворотного викупу акцій. Виділяють такі причини реалізації саме такого напрямку реструктуризації [2, с. 8; 12]:

1) програма викупу вбачається як зручний шлях повернення коштів інвесторам без перманентного нарощення обсягів дивідендів, а також як можливість отримання пільг при оподаткуванні дивідендів. У більшості країн ставка податку на приріст капіталу, тобто податку на доходи інвесторів підприємства (з англ. capital gains tax), є нижчою за розмір податку з розподілу дивідендів, а отже викуп акцій більш вигідний акціонерам;

2) викуп виступає яскравим свідченням позиції підприємства щодо поточної недооціненості акцій і необхідності виправлення цього. На практиці зростання курсу акцій підприємства внаслідок викупу не відбувається суворо прямо пропорційно обсягу коштів, витрачених на викуп. Очікуваний унаслідок викупу курс акцій може бути досягнутий по завершенні кількох місяців, причому ефект зростання внаслідок викупу неможливо відокремити від ефекту дії інших ринкових факторів;

3) позбавлення підприємства від надлишкової ліквідності;

4) дотримання співвідношення ринкової ціни акції і прибутку на одну акцію (з англ. earnings per share, EPS) на високому рівні. Світові нафтопереробні компанії зі значним вільним грошовим потоком можуть досягати нарощення показника EPS, час від часу викуповуючи власні акції. Це дозволяє підтримувати інвестиційну привабливість підприємства на достатньому рівні (через підвищення якості корпоративного управління шляхом регулювання показника загальної доходності акціонерів, TSR), якщо інші можливості нарощення капіталу відсутні або суттєво ускладнені.

Те саме стосується випадків, коли ринкова капіталізація підприємства є недостатньою і підприємству доводиться скорочувати інвестиції у розвиток окремих прибуткових бізнес-напрямів. Приведена ситуація є характерною для розвитку всіх вітчизняних нафтопереробних підприємств, які внаслідок відсутності власних акцій на вільному фондовому ринку і зтяжної фінансової кризи позбавлені можливості модернізації виробничих потужностей;

5) зміна структури капіталу через нарощення частки позикових коштів і, як наслідок, регулювання розміру WACC;

6) зниження ризику ворожого поглинання;

7) передача викуплених акцій працівникам підприємства, тобто реалізація ESOP;

8) збільшення частки «голосу» емітента при прийнятті рішень на зборах акціонерів;

9) використання викуплених акцій з метою оплати M&A;

10) отримання додаткового прибутку у разі перевищення внутрішньої (справедливої) вартості акцій над їх ринковим курсом.

Отже, викуп акцій може послужити інструментом реалізації інших варіантів реструктуризації підприємства (M&A, ESOP та ін.) з приведенного вище списку.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За дослідженням консалтингової компанії Price Waterhouse Coopers світових ринків, масштабна практика зворотних викупів є характерною для великих гірничодобувних, металургійних і нафтових (у тому числі нафтопереробних) корпорацій, адже саме вони мають більші запаси грошових коштів за необхідний їм обсяг реінвестицій. Це є закономірним, зважаючи на порівняно високу оборотність активів підприємств і пов'язану з нею доходність капіталу, а також відсутність необхідності здійснення значних витрат у НДДКР.

Наведемо дані з поступового впровадження операцій зворотного викупу на ринку Індії, який є тим, що розвивається, але на відміну від українського має дещо кращу розбудову (табл. 1).

На відміну від індійського на розвинених ринках кількість викупів акцій у сотні разів більша. Наприклад, у 1999 році у США і Франції кількість таких операцій становила 1252 і 387 відповідно, у 2002 році в Німеччині – 63 [2, с. 12]. Отже, операції зворотного викупу доволі поширені у світовій практиці VBM, однак на українському ринку донині невідомий жоден випадок подібної операції.

Дослідники виділяють такі закономірності, що виникають при проведенні зворотного викупу (табл. 2).

Окрім перелічених авторів, певні математичні моделі за операціями зворотного викупу і відповідною їм курсовою динамікою акцій формували К. Джолс [15], Г. Груллон і Р. Майклі [16], Еберхарт і Сідік [17] й ін., однак у силу специфіки

Таблиця 1. Динаміка операцій зі зворотного викупу на фінансовому ринку Індії [2, с. 11; 13, с. 54]

Фінансовий рік	Кількість пропозицій зі зворотного викупу		Фінансовий рік	Кількість пропозицій зі зворотного викупу на відкритому ринку
	на відкритому ринку	викуп у окремих акціонерів		
1	2	3	4	5
1998–1999	0	1	2005–2006	Н/д
1999–2000	1	11	2006–2007	Н/д
2000–2001	3	12	2007–2008	5
2001–2002	23	6	2008–2009	46
2002–2003	17	18	2009–2010	19
2003–2004	6	11	2010–2011	12
2004–2005	Н/д	Н/д		

Таблиця 2. Основні закономірності, пов'язані зі зворотним викупом

Науковець	Висновки
1	2
Фермален Т.	На основі дослідження 131 операції зі зворотного викупу на ринку США, визначено середню премію акціонерів у розмірі 23 відсотка. Виявлено пряму залежність розміру пропонованої акціонерам премії від частки акцій, підлягаючих викупу, і наявного у менеджменту підприємства обсягу акцій (чим менше обсяг акцій у менеджменту і, відповідно, більший обсяг паперів до викупу в акціонерів – тим більша пропонована премія) [4]
Кляйн А., Розенфельд Д.	На прикладі 77 підприємств США дослідили курсову динаміку акцій від часу IPO до моменту зворотного викупу. Незважаючи на падіння курсу акцій від моменту оголошення викупу, курсовий виграш інвесторів, що не приймали участі у зворотному викупі і тримали акції до його завершення, становив мінімум 12 відсотків [5]
Мікельсон В., Рубак Р.	Доведено, що темп зростання курсу акцій унаслідок IPO зазвичай вищий за темп падіння курсу внаслідок їх подальшого зворотного викупу [6]
Хертцель М.	Досліджено вплив 134-х зворотних викупів на умови функціонування підприємств-конкурентів. Виявлено відсутність впливу, або його незначний характер, на курсову динаміку акцій конкурентів підприємства, яке проанонсувало зворотній викуп [14]
Коммент Р., Джаррелл Д.	Визначено, що зворотний викуп у окремих акціонерів, порівняно з викупом на відкритому ринку, зазвичай передбачає більшу норму премії на акцію [7]
Бартов Е.	На основі дослідження викупів на відкритому ринку отримано висновок, що їх здійснення передують зниженню фінансового ризику підприємства в майбутньому, це реалізується за одним з двох сценаріїв [8]: 1) зниження ризику є наслідком скорочення можливостей підприємства й надалі підтримувати генерування значного грошового потоку; 2) причиною зниження ризику може виступати подальше зростання знаменника у коефіцієнті фінансового важеля (β) за рахунок нарощення прибутку як чистого фінансового джерела
Багвел Л.	Дослідження поведінки акціонерів у процесі продажу їх акцій на умовах датського аукціону, по вибірці з 32 емітентів у 1981–1988 роках, виявило поступове нарощення ціни пропозиції підприємств залежно від контрольованої акціонером частки [9]
Ікенберрі Д., Лаконішок Д., Фермален Т.	Вивчення зворотних викупів у США у 80-х роках минулого століття виявило, що ринковий курс акцій підприємств зростає у середньому на 2,9% протягом чотирьох років від моменту оголошення про викуп. При цьому у паперів, явно недооцінених до моменту викупу, спостерігалось щорічне зростання курсу на 6,4% протягом того ж чотирирічного періоду [10]
Мурті К.	Наголос на результативність зворотного викупу як техніки фінансового інжинірингу лише за умови значного (вищого за конкурентів) генерування грошового потоку, що й дозволяє емітенту маніпулювати розміром показника EPS за одночасно незмінного коефіцієнта P/E [2, с. 19]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

локальної економіки в Україні впровадження формальних методів оцінки ефекту від зворотного викупу нині недоцільне.

Основний висновок, що витікає з аналізу праць, представлених у табл. 2 авторів, зводиться до формули:

$$\text{Вартість підприємства } \uparrow = \text{СК } \uparrow + \text{З} - \text{ІА} - \text{ГК } \downarrow$$

Для інвесторів, що не бажають отримувати прибуток лише за рахунок зростання курсу акцій і їхнього продажу, альтернативою зворотному викупу виступає M&A як ще один шлях розподілу грошових коштів підприємства [12]. Мотиви корпоративного злиття, що можуть у подальшому відобразитися на ринковій капіталізації консолідованої структури, такі (див. рис.).

Усі перелічені на рисунку варіанти мотивів можуть призвести до підвищення ринкової вартості поглинаючого підприємства у двох випадках: моментного нарощення фінансового результату (за цілями 2, 4 і 5) і приріст фінансових результатів у тривалій перспективі (за цілями 1, 3, 6, 7, 8, 9, 10 і 11). Тоді у вищенаведеній формулі зростання вартості поглинаючого підприємства має відбуватися за рахунок зменшення суми ГК, неадекватної значно більшому обсягу приросту чистих джерел (зокрема, прибутку і амортизаційних відрахувань) і, як наслідок, СК, тобто:

$$\text{Вартість підприємства } \uparrow = \text{СК } \uparrow + \text{З} - \text{ІА} - \text{ГК } \downarrow$$

Окремий інтерес являє реалізація M&A за рахунок позикових ресурсів (так званих leveraged buyout, LBO), що обумовлює зростання позикової складової вказаної вище формули і, як наслідок, її результату.

Незважаючи на приведені на рис. 1 мотиви M&A, за дослідженням М. Маркса і П. Мірвіса, 53% усіх M&A призводять до зниження капіталізації консолідованих структур і лише 17% супроводжуються її приростом [19, с. 330].

Перелічені мотиви M&A досягаються такими методами [18, с. 187]:

1) викуп контрольного пакету акцій через придбання в окремих акціонерів, тобто тендерну пропозицію. Цільове підприємство продовжує функціонувати як окремих суб'єкт. Згідно з п. 17 ПСБО 19 «Об'єднання підприємств» у фінан-

совому обліку поглинаючого підприємства формується консолідована фінансова звітність;

2) придбання активів, унаслідок чого цільове підприємство залишається у фіктивній формі, при цьому його активи передаються компанії-покупцю. У підсумку цільова фірма ліквідується;

3) тендерні пропозиції, що передбачають непідконтрольне функціонування цільового підприємства доти, доки залишаються акціонери-«дисиденти». Успішним наслідком низки пропозицій є злиття;

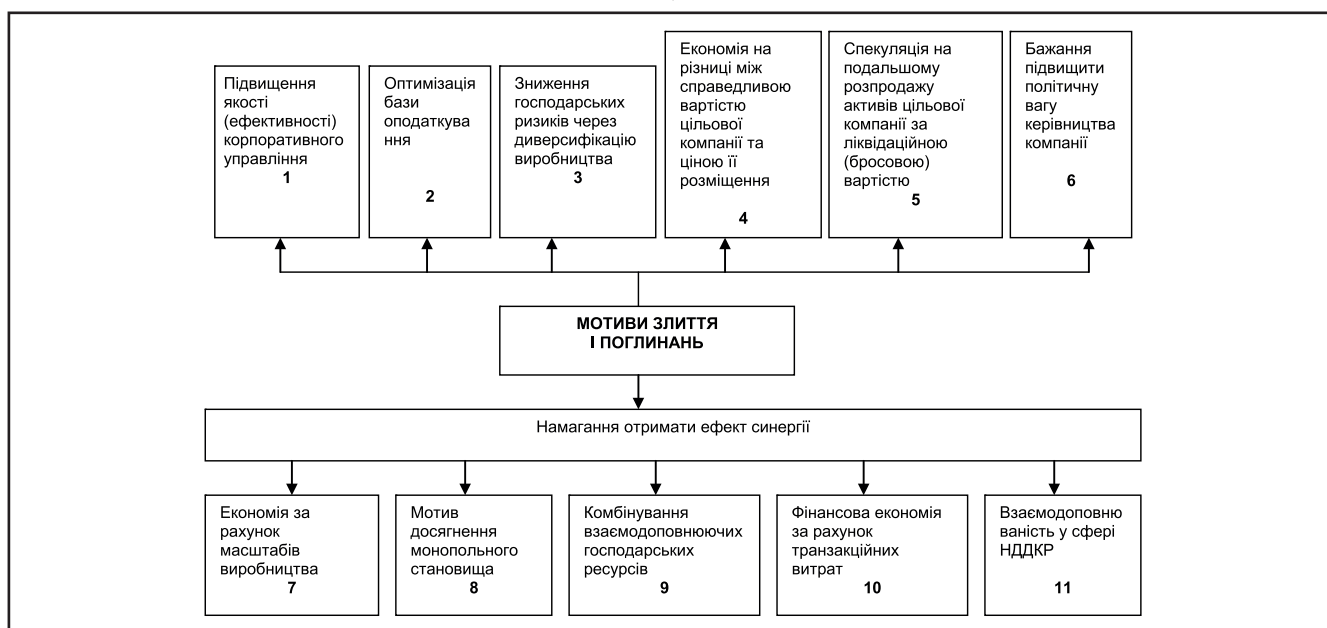
4) об'єднання з метою утворення нової структури (п. 4 ПСБО 19). Необхідна санкція акціонерів з обох сторін;

5) злиття, внаслідок чого цільове підприємство стає частиною компанії-покупця (п. 4 ПСБО 19). Необхідна санкція акціонерів з обох сторін.

У силу тривалого кризового стану всіх вітчизняних нафтопереробних підприємств, стабільної збитковості та відсутності вільних грошових коштів нині вбачаються малоімовірними можливості зворотного викупу підприємствами власних акцій або ж корпоративного поглинання інших суб'єктів. Виключенням виступає лише можливість M&A двох підконтрольних ФПГ «Приват» господарських суб'єктів – ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» (Кременчуцький НПЗ) і ПАТ «Укрнафта» – задля організації замкненого виробничого циклу на базі вертикально інтегрованої компанії (ВІНК) [20, с. 288–316].

За умови: 1) ринкової вартості акцій ПАТ «Укрнафта» на початку 2015 року на біржі «Перша фондова торговельна система» у 207,6 грн./шт., 2) сукупного обсягу емітованих простих акцій ПАТ «Укрнафта» у 54228510 шт., 3) оціночної вартості ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» на початок 2015 року в розмірі 11698366,4 тис. грн., 4) неістотності розмірів оціночних знижок за ліквідність та неконтрольний характер додаткового обсягу акцій, – мінімальний розмір додаткової емісії акцій ПАТ «Укрнафта» з метою формування ВІНК, номіналом 0,25 грн. кожна, за їх поточною ринковою вартістю становитиме:

$$\text{Розмір додаткової емісії} = \frac{11698366,4}{207,6} = 56350,5 \text{ тис. шт., тобто близько 96\% загальної поточної кількості емітованих акцій ПАТ «Укрнафта»}.$$



Основні мотиви корпоративного злиття і поглинань [18, с. 188]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За оцінками на початок 2014 року, утворення ВІНК мало б відбуватися шляхом додаткової емісії акцій ПАТ «Укрнафта» в обсязі 56350,5 тис. шт. із їхнім подальшим обміном на акції ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» (НАК «Нафтогаз України» і учасники з ФПГ «Приват» вносять належні їм акції ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» до статутного капіталу ПАТ «Укрнафта»). Зважаючи на нинішню ускладненість достовірної оцінки ринкової вартості ПАТ «Укрнафта» (з причини найближчого проведення аудиту в зв'язку зі зміною менеджменту підприємства) визначити сукупну вартість підприємств по завершенні М&А неможливо. За нашою попередньою оцінкою, на кінець 2012 року ринкова вартість консолідованої структури становила б 46185661,8 тис. грн. (або \$5737350 тис.) [20, с. 307].

Звичайно, зважаючи на декларовану нині жорстку анти-монопольну державну політику, на даному етапі операція М&А вбачається малоімовірною, однак: 1) контрольовані ФПГ «Приват» великі частки у статутних капіталах підприємств-учасників, 2) тривалий час офіційно декларована ПАТ «Укрнафта» необхідність інтеграції [21], та 3) необхідність каталізації приватизаційних процесів в умовах поточного дефіциту бюджету й фінансової кризи – виступають істотними передумовами такої можливості.

На основі аналізу можливостей і загроз господарському розвитку такої ВІНК оцінимо імовірність зростання її ринкової капіталізації, тобто підвищення ринкової вартості ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» внаслідок М&А (табл. 3).

Таблиця 3. SWOT-аналіз господарського розвитку ВІНК, утвореної на базі ПАТ «Укрнафта» і ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Наявність стабільно зростаючого попиту на газ і нафтопродукти	За експертними оцінками, потенціал видобування нафти й газу з експлуатованих нині покладів становить 30–35 років
Монопольна позиція на вітчизняному ринку	Високий ступінь зношеності основних засобів ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» (коефіцієнт зносу на рівні 49% на початок 2014 року)
Стабільна прибутковість як наслідок наявності широкої збутової мережі нафтопродуктів (близько 560 АЗС у власності ПАТ «Укрнафта» у 2011 році, у 2014 році – 1590, або 22% вітчизняних АЗС) та нарощення реалізації газу підприємствам зі складу ФПГ «Приват» – ПАТ «Дніпроазот» та ПАТ «Азот»	Дефіцит кваліфікованих робочих кадрів
Так звана диференційована ефективність, тобто певне підвищення ефективності використання окремих активів обох підприємств після М&А	Поступове зниження світових цін на нафту й газ у середньостроковому горизонті і їхня стабілізація в довгостроковому
Документообіг по окремих операціях значно коротший порівняно з документообігом по розрахунках обох підприємств до М&А; поліпшене адміністрування господарських процесів, тобто вища ефективність корпоративного управління	
Оптимізація штату управлінського апарату в межах єдиної ВІНК	
Монопольна позиція на вітчизняному ринку	
Можливості	Загрози
Нарощення видобування нафти й газу за рахунок розвідки нових покладів	Ускладненість оцінки економічного потенціалу підприємства внаслідок неможливості точного визначення потенціалу експлуатованих ПАТ «Укрнафта» покладів
Подовження експлуатації існуючих покладів за рахунок нарощення їх виробітку	Подальше підвищення рентних платежів за користування надрами з газовидобутку (у грудні 2014 року ставка видобутку до 5 км зросла удвічі, до 55%)
Зниження втрат при видобуванні й переробці нафти й газу	Кадрові конфлікти та високі відступні витрати управлінському персоналу підприємств унаслідок оптимізації кадрового складу єдиної ВІНК
Залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок збільшення статутного капіталу консолідованої структури й розміщення акцій через первинне розміщення (IPO)	Усунення незалежного топ-менеджменту підприємства і, як наслідок, низька ефективність корпоративного управління
Оптимізація оподаткування операцій по усьому виробничому ланцюгу, від видобування нафти й газу до реалізації виготовлених нафтопродуктів	Необхідність компенсації з боку ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» \$100 млн. за можливим програшем по апеляції до Міжнародного арбітражного суду за позовом ПАТ «Татнафта»
підвищення якості корпоративного управління (управління розміром TSR дозволить ВІНК в перспективі відкрити доступ до міжнародного ринку IPO й здешевити майбутні облигаційні розміщення)	
Подальше вилучення згідно з судовими рішеннями 7–8 млрд. куб. м газу, що належить ПАТ «Укрнафта», з газосховищ ПАТ «НАК «Нафтогаз України» з можливістю подальшої їх реалізації на ринку [20, с. 306]	
Зниження купівельної спроможності вітчизняних хімічних заводів унаслідок подальшого загострення економічної кризи або політичних відносин між Україною та Російською Федерацією, що обумовить зростання попиту на дешевшу газову продукцію ВІНК	

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зіставлення найбільших можливостей та загроз діяльності консолідованої ВІНК за умови поточної нерозвиненості вітчизняного фінансового ринку дозволяє зробити висновок про низьку ймовірність підвищення її ринкової капіталізації в середньостроковій перспективі після M&A. Основною причиною цього слід вважати фактичну тривалу кооперацію обох підприємств, що говорить про реальну задіяність більшості позитивних ефектів, приведених у табл. 3.

Висновки

Отже, проведене дослідження дозволило сформулювати висновки:

1) недоцільності застосування зворотного викупу та M&A як методів управління вартістю вітчизняних підприємств в умовах глибокої кризи локальної економіки і нерозвиненості фінансового ринку. Однак у середньостроковій перспективі ці доволі поширені у світовій практиці методи (і їхні переваги) можуть виявитися ефективним інструментом системи VBM підприємств, у тому числі нафтопереробного сектору України;

2) визначено механізми впливу кожного з обох методів на динаміку вартості підприємства, в тому числі і через залучення позикових ресурсів (LBO);

3) складена на рисунку типологія мотивів M&A дозволила оцінити вплив кожного з них на вартість підприємства у хронологічному діапазоні; водночас аналіз фахових джерел виявив лише 17% випадків успішного досвіду M&A з формування додаткової вартості консолідованої структури в середньостроковому інтервалі;

4) нині вітчизняні нафтопереробні підприємства в силу тривалої кризи не мають вільних фінансових ресурсів щодо реалізації M&A; розгляд єдиного можливого варіанту – утворення ВІНК на базі ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» і ПАТ «Укрнафта» – дозволив визначити фінансовий механізм його реалізації, однак проведений SWOT-аналіз засвідчив нездатність консолідованої структури щодо генерування додаткової вартості.

Список використаних джерел

1. Заворотній Р.І. Забезпечення діяльності нафтопереробних підприємств України в умовах ринкових трансформацій // Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України в умовах формування нового світового фінансово-економічного порядку: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 1–6 жовт. 2014 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 169 с. – С. 82. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: http://www.fin_politic.puet.edu.ua/files/mconf2014.pdf

2. Chatterjee C. (2012). Financial Restructuring through Share Buybacks in India // LAMBERT Academic Publishing: Saarbrücken, Germany. – 164 p.

3. Leong D. (2014). Share Buybacks Galore // Focus-M, 1–7 November. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://www.pwc.com/my/en/assets/press/141101-focus-msia-share-buyback-windfall.pdf>

4. Vermaelen T. (1984). «Repurchase Tender Offers, Signaling and Managerial Incentives», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – P. 163. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: http://www.researchgate.net/publication/227346316_Repurchase_Tender_Offers_Signaling_and_Managerial_Incentives

5. Klein A. & Rosenfeld J. (1998). «The Impact of Targeted Share Repurchase on the Wealth of Non-participating Shareholders», *Journal*

of Financial Research. – P. 89. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-6803.1988.tb00071.x/pdf>

6. Mikkelsen W.H. & Ruback R.S. (1991). Targeted Repurchases and Common Stock Returns, *Rand Journal of Economics*. – P. 544. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/49233/targetedrepurcha00mikk.pdf?sequence=1>

7. Comment R. & Jarrell G. (1991). «The Relative Signaling Power of Dutch-auction and Fixed-price Self Tender Offers and Open-market Share Repurchases», *Journal of Finance*. – Pp. 1243–1271. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: http://schwert.ssb.rochester.edu/f423/JF91_CJ.pdf

8. Bartov E. (1991). Open Market Stock Repurchases as Signals for Earnings and Risk Changes, *Journal of Accounting and Economics*. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/016541019190015G>

9. Bagwell, L. (1992). Dutch Auction Repurchases: An Analysis of Shareholder Heterogeneity, *Journal of Finance*, Vol. 47. – P. 71–105. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: https://www.unibas.ch/fileadmin/www/redaktion/Summer_School/2012/YERMACK_David/Shareholder_Value/Bagwell_JF_1992.pdf

10. Ikenberry, D., Lakonishok, J. & Vermaelen, T. (1995). «Market Underreaction to Open Market Share Repurchases», *Journal of Financial Economics*, Vol. 39. – Pp. 181–208. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.8147&rep=rep1&type=pdf>

11. Білик М.Д. Фінансовий аналіз / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

12. Saigol, L. Share buybacks or M&A: what to do with extra cash / L. Saigol // *Financial Times*, 28.09.2014. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/b90e7044-caf5-11df-bf36-00144feab49a.html#axzz3V4DfkMZ>

13. Amendments to SEBI (Buy back of Securities) Regulations // Securities and Exchange Board of India, 2012. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: http://www.sebi.gov.in/cms/sebi_data/boardmeeting/1373430822542-a.pdf

14. Hertzfel M.G. (1991). The Effects of Stock Repurchases on Rival Companies, *Journal of Finance*. – P. 707. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2328843?sid=21106276301233&uid=3739232&uid=2&uid=4>

15. Jolls, C. (1998). «Stock Repurchases and Incentive Compensation», NBER working paper No. 6467, Cambridge, UK. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w6467.pdf>

16. Grullon G. & Michaely, R. (2004). The Information Content of Share Repurchase Programs, *Journal of Finance*, Vol. 59. – P. 651–680. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.2004.00645.x/pdf>

17. Eberhart A.C. & Siddique A.R. (2004). Why are Stock Buyback Announcements Good News?, AFA Philadelphia Meetings Paper. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=647843

18. Заворотній Р.І. Залучений капітал у фінансуванні житлового будівництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Р.І. Заворотній ; ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 242 с. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/94>

19. Marks M. & Mirvis P. (2010). *Joining Forces: Making One Plus One Equal Three in Mergers, Acquisitions*, N-Y.: Wiley, USA. – 368 p.

20. Заворотній Р.І. Новітні важелі стратегічного управління вартістю вітчизняних корпорацій з державними активами / Інновації у фінансовій сфері: Монографія // В.М. Опарін, Т.В. Паєнко, В.М.

Федосов та ін.; за заг. ред. В.М. Опаріна. – К.: KNEU, 2013. – С. 288–316. – 444 с.

21. ПАТ «Укрнафта»: річний звіт 2010 р. // ПАТ «Укрнафта». – С. 6. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://www.ukrnafta.com/upload/ukrnafta/content/26/Ukrnafta-AnnualReport-2010.pdf>

О.Г. ЧЕРЕП,
к.е.н., професор,
В.В. МЕРЕНКОВА,
Запорізький національний університет

Методи дослідження ефективності маркетингових досліджень

У статті розглянуто основні існуючі методи маркетингових досліджень. Проаналізовано особливості кожного з приведених методів. Представлено ряд найбільш популярних маркетингових досліджень для підприємств. Розглянуто поняття маркетингу та поняття методів маркетингових досліджень та внесено авторське вираження сутності поняття «маркетингові дослідження».

Ключові слова: маркетингові дослідження, кількісні і якісні дослідження, ринок, опитування, споживач, маркетолог, інформація.

А.Г. ЧЕРЕП,
к.э.н., профессор,
В.В. МЕРЕНКОВА,
Запорожский национальный университет

Методы исследования эффективности маркетинговых исследований

В статье рассмотрены основные существующие методы маркетинговых исследований. Проанализированы особенности каждого из приведенных методов. Представлен ряд наиболее популярных маркетинговых исследований для предприятий. Рассмотрены понятия маркетинга и понятие методов маркетинговых исследований и представлено авторское выражение сути понятия «маркетинговые исследования».

Ключевые слова: маркетинговые исследования, количественные и качественные исследования, рынок, опросы, потребитель, маркетолог, информация.

O.G. CHEREP,
Ph.D., professor,
V.V. MYERYENKOVA,
Zaporizhzhya National University

Methods of effectiveness research marketynovyh

The article reviews the main existing methods of market research. The features of each of the resulted methods. Presents some of the most popular market research for businesses. The concept of marketing concept and methods of marketing research and homemade expressing the essence of the concept of «market research.»

Keywords: marketing research, quantitative and qualitative search, market surveys, consumer marketing information.

Постановка проблеми. Для забезпечення конкурентоспроможності на ринку збути підприємствам необхідно володіти новою інформацією, для чого вони застосовують маркетингові дослідження. Кожне підприємство має свій індивідуальний підхід до маркетингу, також усі підприємці згодні з тим, що маркетинг є необхідною складовою вивчення та аналізу ринку. На основі маркетингових досліджень підприємства мають змогу оцінити ринок збуту, мають можливість представляти свої товари і послуги в умовах конкуренції. Розробляти нові інноваційні продукти, розширювати можливості підприємства по виготовленню товарів та послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальним проблемам маркетингових досліджень присвячена велика кількість публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців. Можна виділити таких, як І.Л. Акулич [7], А.В. Войчак [2], Є.П. Голубков [8], Т.О. Примак [6], А.Ф. Павленко [2] та ін.

Оскільки не так давно це питання стало актуальним у вітчизняній економіці та існує ще багато питань щодо практичного застосування маркетингових досліджень у практиці

українського підприємництва, це питання потребує додаткових вивчень та досліджень.

Метою статті є вивчення та аналіз існуючих моделей маркетингових досліджень на підприємствах, ознайомлення з особливостями та характеристиками кожного методу.

У нашій країні маркетинг довгий час був лише предметом теоретичного вивчення вчених-економістів та був явищем чужим вітчизняній економіці. Але з початком великих реформ в економіці в умовах конкуренції українських виробників між собою та із зарубіжними виробниками, які прийшли на ринок з маркетинговими програмами, швидко виявилася гостра необхідність застосування принципів маркетингу. В умовах ринкової конкуренції підприємства проводять маркетингові дослідження. Найчастішою проблемою підприємств України у дослідженнях ринку збуту є консервативний підхід до маркетингових досліджень, тобто підприємства користуються одним, або двома методами дослідження, ігноруючи інші існуючі. Доцільно дослідити і розкрити найпоширеніші види маркетингових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг можна розглядати з різних точок зору: маркетинг – управлінський процес планування та втілення задуму, ціноутворення, поширення і просування ідей, товарів, послуг від виробника до споживача з метою задоволення потреб усіх суб'єктів ринку [1]. Згідно з Міжнародним кодексом ECOMAP маркетингові дослідження – це системне збирання і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і узагальнення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій тощо, окремих осіб і організацій у контексті їхньої економічної, політичної, суспільної і побутової діяльності.

Вивчивши наукові публікації та пізнання різних вчених про маркетингові дослідження, пропонуємо розглядати маркетингові дослідження як процес та аналіз інформації щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивації окремих осіб і організацій у контексті їхньої економічної, політичної, суспільної і побутової діяльності, з метою розробки рекомендацій щодо позиціонування, просування продукції до споживача на підставі цих даних при ухваленні рішень з покупки та є функцією, яка є зв'язуючою ланкою між маркетологами і ринком, споживачами, конкурентами, з усіма елементами зовнішнього середовища маркетингу.

З цього можна визначити, що метою кожного маркетингового дослідження є визначення попиту на ринку товарів і послуг.

Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства посісти конкурентну позицію на конкретному ринку в конкретний час, знизити міру ризику і невизначеності, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності [2, с. 35].

Залежно від того, яку саме інформацію збиратиме підприємство, маркетингові дослідження поділяють на польові – збирання первинної інформації, кабінетні – вторинної [3, с. 65].

Первинна інформація – інформація з первинних джерел про стан ринку і усі його елементи. Вторинна інформація – інформація з вторинних джерел (довідники, періодика та ін.).

Методи збирання первинної інформації: опитування, спостереження, фокусування, експерименту, імітації.

Методи збирання вторинної інформації: моніторинг [3, с. 65].

Усі маркетингові дослідження поділяються на кілька груп:

- за цільовою аудиторією: B2C та B2B;
- за місцем проведення: центральні локації, домашні інтерв'ю, інтерв'ю за місцем роботи;
- за способом отримання даних: PAPI (особисті інтерв'ю «тет-а-тет»), CAPI (особисті інтерв'ю за допомогою комп'ютера), CATI (телефонні інтерв'ю за допомоги комп'ютера), on-line дослідження;
- за джерелом: первинні (якісні, кількісні, «містері-шоппер» або «таємничий покупець») та вторинні.

Найчастіше дослідження поділяють на якісні та кількісні [4].

Кількісні маркетингові дослідження:

- анкетні опитування;
- поштові опитування;
- телефонні опитування;
- storechecking;
- кабінетне дослідження;
- clipping.

Якісні маркетингові дослідження:

- фокус-групи;
- глибинні інтерв'ю;

- спостереження;
- mystery shopping;

Анкетні опитування респондентів здійснюються по заздалегідь розробленій анкеті методом самозаповнення або методом інтерв'ю – інтерв'юер зачитує респондентові питання і записує його відповіді.

Поштові опитування – анкети розсилаються респондентам поштою, до них прикладається порожній конверт зі зворотною адресою, за якою потрібно відправити самостійно заповнену анкету.

Телефонні опитування – індивідуальне інтерв'ю, що проводиться в телефонному режимі. Метод дозволяє швидко зібрати інформацію як по фізичних (наприклад, мешканці міста, споживачі певного товару тощо), так і по юридичних особах (керівники або менеджери фірм і організацій та ін.).

Storechecking – аналіз асортиментів, цінкових характеристик товарів у різних торговельних точках тощо; моніторинг наявності і ціни різних марок у вибіркових місцях роздрібної і дрібнооптової торгівлі; вивчення комерційних пропозицій за рекламними і діловими засобами масової інформації.

Кабінетне дослідження – збір інформації здійснюється з доступних джерел вторинної інформації: державна статистика, матеріали, опубліковані виробниками, торговельними організаціями і об'єднаннями, друкованими й електронними ЗМІ, звіти дослідницьких агентств, стрічки новин інформаційних агентств та інше.

Clipping – збір матеріалів ЗМІ про організацію, товар, марку, персонал (інформація звичайно надається у вигляді копій друкованих матеріалів і фрагментів на аудіо- і відеокасетах).

Фокус-група – спеціально організована компетентним ведучим (модератором) групова дискусія, мета якої полягає у виявленні мотивів поведінки й особливостей сприйняття споживачами рекламної чи іншої інформації, що розповсюджує виробник (продавець) товару.

Глибинні інтерв'ю – індивідуальна бесіда, проведена по заздалегідь наміченому плану й заснована на використанні методик, що спонукають респондентів до тривалих і докладних міркувань за колом питань, що цікавить дослідника. Звичайно глибинні інтерв'ю тривають понад 30 хвилин.

Спостереження – збір первинних даних шляхом спостережень за обраним колом людей, діями й ситуаціями. При цьому дослідник безпосередньо стежить і реєструє всі фактори, що стосуються досліджуваного об'єкта або явища.

Mystery Shopping («Таємний покупець») – оцінка умов торгівлі, якості обслуговування за допомогою здійснення покупок незалежними фахівцями дослідницької компанії. Спеціально підготовлена людина приходить у компанію під видом рядового споживача та за заздалегідь розробленому сценарію збирає інформацію.

Описані вище маркетингові дослідження є найбільш популярними, але треба зазначити, що існують також інші, менш відомі.

На даний час розробкою нових маркетингових досліджень займаються компанії з проведення маркетингових досліджень, найвідоміші з них: The Nielsen Company (США), IMS Health (США), Taylor Nelson Sofres (Велика Британія).

Висновки

З представленою переліку маркетингових досліджень видно, що для того, щоб витримати конкуренцію і стати ліде-

ром продаж товарів і послуг підприємства, використовують найрізноманітніші засоби збору інформації. Виходячи з цього, щоб підприємство успішно здійснювало зовнішньоекономічну діяльність, йому необхідно застосовувати не тільки сучасні методи управління, а й маркетингові дослідження зовнішніх ринків. У процесі дослідження необхідно чітко визначити параметри дослідження ринку, вибрати чинники, які найчастіше впливають на діяльність підприємства та методи збору інформації. Адже маркетинг є основною рушійною силою для виготовлення продукції більш високої якості. Маркетинг для підприємств – дуже важливий крок у просуванні своєї продукції до споживача.

Список використаних джерел

1. Сучасна концепція маркетингу [Електрон. ресурс]. – режим доступу – http://pidruchniki.com/1417012040016/marketing/suchasna_kontseptsiya_marketingu#41

2. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.

3. Котлер Ф.К. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

4. Маркетингові дослідження [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://alpina.kiev.ua/marketing_metod_ua

5. Маркетинг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3#.D0.9C.D0.B0.D1.80.D0.BA.D0.B5.D1.82.D0.B8.D0.BD.D0.B3.D0.BE.D0.B2.D0.B5_.D0.B4.D0.BE.D1.81.D0.BB.D1.96.D0.B4.D0.B6.D0.B5.D0.BD.D0.BD.D1.8F

6. Примак Т.О. Маркетинг: навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 228 с.

7. Акулич И.Л. Маркетинг: – учебник / И.Л. Акулич. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. шк., 2002. – 447 с.

8. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 416 с.

УДК 338.670:21

В.Б. ЗАХОЖАЙ,
В.О. ОНИЦУК,

д.е.н., професор, директор Інституту міжнародної економіки і фінансів, Міжрегіональна академія управління персоналом,
аспірант, асистент кафедри маркетингу, Інститут міжнародної економіки і фінансів,
Міжрегіональна академія управління персоналом

Реалізація організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства

Ціллю статті є визначення шляхів реалізації організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства. Охарактеризовано структурні механізми, які покликані визначити склад і характеристики чинників виробництва і виробничого процесу, необхідних для нарощування потенціалу промислового підприємства за допомогою: встановлення системи цілей промислового підприємства з виділенням пріоритетності їх досягнення; формування адекватної поставленим цілям структури діяльності з можливістю подальшої реструктуризації; формування гнучкої структури організації і спеціалізованих структур, відповідальних за розвиток економічного потенціалу.

Визначено, що організація управління має бути переважно спрямована на виявлення і мобілізацію можливостей усієї системи управління для здійснення поставлених цілей і завдань розвитку промислового підприємства. На підставі визначених характеристик сформований механізм організації процесу розвитку потенціалу промислового підприємства, що об'єднує механізми: стратегічного управління розвитком; системного планування; інформаційної взаємодії і структуризації процесу. Позначені основні етапи процесу розвитку. Особливістю пропонованого механізму є висока адаптованість для машинобудівних підприємств, оскільки в ньому передбачена варіабельна рівня деталізації і тривалості циклу планування розвитку економічного потенціалу в рамках функціонування інформаційно активного середовища.

Ключові слова: ринкові регулятори, організаційний механізм, економічний потенціал промислового підприємства.

В.Б. ЗАХОЖАЙ,
д.э.н., профессор, Директор Института международной экономики и финансов,
Межрегиональная академия управления персоналом,
В.А. ОНИЦУК,
аспирант, ассистент кафедры маркетинга, Институт международной экономики и финансов,
Межрегиональная академия управления персоналом

Реализация организационного механизма развития экономического потенциала промышленного предприятия

Целью статьи является определение путей реализации организационного механизма развития экономического потенциала промышленного предприятия. Охарактеризованы структурные механизмы, которые призваны определить состав и характеристики факторов производства и производственного процесса, необходимых для наращивания потенциала промышленного предприятия с помощью: установления системы целей промышленного предприятия с выделением приоритетности их достижения; формирования адекватной поставленным целям структуры деятельности с возможностью дальнейшей реструктуризации; формирования гибкой структуры организации и специализированных структур, ответственных за развитие экономического потенциала.

Определено, что организация управления должна быть преимущественно направлена на выявление и мобилизацию возможностей всей системы управления для осуществления поставленных целей и задач развития промышленного

предприятия. На основании определенных характеристик сформирован механизм организации процесса развития потенциала промышленного предприятия, который объединяет механизмы: стратегического управления развитием; системного планирования; информационного взаимодействия и структуризации процесса. Обозначены основные этапы процесса развития. Особенностью предлагаемого механизма является высокая адаптация для машиностроительных предприятий, поскольку в нем предусмотрена вариабельность уровня детализации и продолжительности цикла планирования развития экономического потенциала в рамках функционирования информационно активной среды.

Ключевые слова: рыночные регуляторы, организационный механизм, экономический потенциал промышленного предприятия.

V.B. ZAHOZHAY,

doctor of economics, professor, Director of the Institute for International Economics and Finance Interregional Academy of Personnel,

V.A. ONISCHUK,

asistent, Department of Marketing, Institute for International Economics and Finance Interregional Academy of Personnel

Implementation institutional mechanism of the economic potential of industrial enterprises

The purpose of the article is to determine ways to implement the institutional mechanism of the economic potential of industrial enterprise. The characteristic structural mechanisms that are designed to determine the composition and characteristics of the factors of production and manufacturing process required for capacity-building industrial enterprise with: installation of industrial enterprise goals with the allocation of priority to achieve them; to establish an adequate structure set goals with the possibility of further restructuring; forming a flexible structure and organization of specialized structures responsible for the development of economic potential.

Determined that the organization control should be primarily aimed at identifying opportunities and mobilizing all management system to implement the goals and objectives of the industrial enterprise. Based on the characteristics formed the mechanism of the process of development potential of industrial enterprise that combines mechanisms: strategic management development; system planning; Information Cooperation and structuring process. Outlines the key stages of the development process. The feature of the proposed mechanism is the high adaptability for engineering companies, because it provides variable levels of detail and planning cycle time of the economic potential of the information within the active medium.

Keywords: market regulators, institutional mechanism, the economic potential of industrial enterprises.

Постановка проблеми. Основним завданням проектування організаційного механізму розвитку у складі єдиного механізму управління підприємством є створення умов для розвитку і посилення економічного потенціалу промислового підприємства, що чинить безпосередню дію на чинники виробництва і зрештою – визначає життєздатність організації в довгостроковій перспективі.

У вітчизняній практиці тенденція розвитку основ побудови організаційних структур така, що більшою мірою отримали поширення організаційні структури, які, як показала світова практика, є найбільш ефективними в стабільних і стійких зовнішніх умовах. Зіткнувшись з непередбачуваністю зовнішнього середовища подібна структура втратила як свою актуальність, так і більшість управлінських функцій.

Так, планування на промислових підприємствах вже давно прив'язується до ринкових реалій, а в умовах непередбачуваного, нерегульованого ринку і «гіперконкуренції» більшість промислових підприємств повністю відмовилися від формування довгострокових і стратегічних планів. І в цих умовах організаційні структури повинні сприяти в першу чергу виконанню миттєвих завдань, тобто бути гнучкими і орієнтованими на чинники зовнішнього середовища. При цьому віддається належне і персоналу організації, але в умовах реально діючих промислових підприємств, уся концентрація зусиль спрямована виключно не виживання. У подібних умовах життєздатнішим виступає органічний тип структури управління що має такі принципи відмінності від традиційної бюрократичної ієрархії, як вища гнучкість, менша зв'язаність правилами і нормами, використання в якості бази групової організації праці.

У результаті з наростанням протиріччя між необхідністю реалізації цілей, що стоять перед сучасним промисловим підприємством, і завдань і пошуком ефективних варіантів організації, планування, розвитку потенціалу, все гостріше відчувається необхідність в пошуку «типових», дієздатних варіантів. Проте формування структури управління тільки на протидії «старої» і «нової» структур не має і не повинне мати належного ефекту, оскільки з одного боку – класичний тип побудови має явні переваги у великому виробництві, з відлагодженими технологічними процесами, а з іншого боку – органічний тип сприяє творчому підходу і розвитку ініціативності в колективі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість дослідників дотримується також і тієї точки зору, що сучасна система має бути здатна на зміну ієрархії елементів, а також підглетості процесу формування стратегії не стільки керівної інстанції, скільки досягнутому рівню розвитку потенціалу організації [3, 7]. Інший аспект полягає в тому, що структура управління не має бути схильна до перекосів, і в зв'язку з цим цілком може бути доречно поєднання централізації і децентралізації, відкритості і закритості [1, 10].

Західні економісти, також за можливе використовувати при проектуванні разом з перерахованими і сучасні підходи до менеджменту [5]. Так, конвенціональні підходи до подолання цієї проблеми орієнтовані переважно на елементи системи управління, а не на стосунки між ними. Основна увага приділяється адаптації організації, планування і потенціалу до нових умов за допомогою гібридизації і кондиціоналізації управлінських систем так, щоб кожен з елементів сприяв заздалегідь певній меті [2, 4, 6].

Для кондиціоналізації сьогодні рекомендується диверсифікувати систему управління. З цією метою розробляються рекомендації виходячи із стадій розвитку, специфіки галузі, матеріальні основи діяльності промислового підприємства [8]. При цьому цінність подібних підходів визначається основним правилом – чим простіше ситуація, тим простішою має бути система менеджменту. Дієвість подібного правила підтверджується досвідом становлення усієї системи менеджменту, так проста ситуація припускає рішення нескладною системою планування на промисловому підприємстві, ясними, вольовими рішеннями керівництва, і слабкою оцінкою конкуруючих позицій [9].

Метою статті є визначення шляхів реалізації організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, реалізація організаційного механізму розвитку, здійснюється за допомогою приватних механізмів: структуризації процесу розвитку; стратегічного управління розвитком економічним потенціалом промислового підприємства (ЕППП); інформаційної взаємодії у рамках реалізації програм розвитку; стратегічного управління розвитком і досягається за допомогою реалізації наступних напрямів:

- розробка цілей і критеріїв оцінки результатів розвитку економічного потенціалу промислового підприємства;
- обґрунтування реструктуризації компанії і реорганізації напрямів її діяльності з виділенням елементів, що відповідають за розвиток економічного потенціалу і основних його елементів, відповідно до цільових орієнтирів компанії і змін макроточення;
- організація системного планування розвитку потенціалу компанії на основі системи загального стратегічного управління;
- визначення характеру організаційного забезпечення інформаційної взаємодії компанії;
- створення середовища, що підтримує інновації адекватні умовам і тенденціям розвитку зовнішнього оточення;
- виявлення умов і критеріїв оптимізації системи управління розвитком промислового підприємства на основі тактико-стратегічного управління і оперативного контролю.

Характеризуючи загальну природу базових параметрів цілісного організаційного процесу, спрямованого на розвиток економічного потенціалу промислового підприємства, серед приватних організаційних механізмів необхідно виділити наступні:

- організаційно-структурні, здійснюючі управлінські дії за допомогою реструктуризації існуючих структур і формування нових, відповідають за формування цілей організації, визначають міру уніфікації і спеціалізації в розподілі функцій;
- організаційно-процесні, здійснюють дію на процес розвитку потенціалу промислового підприємства і окремих його елементів, задіюючи усі сфери діяльності промислового підприємства, використовуються при проектуванні параметрів виробничого потенціалу, комунікацій організації, граючи таким чином істотну роль на розвиток виробничого і інформаційного потенціалу;
- організаційно-економічні механізми, покликані здійснювати діагностику економічного стану організації і її потенціалу на основі системи критеріїв. При цьому критерії є

кількісним вираженням цілей організації. Подібні механізми впливають на основні ресурси організації для забезпечення ефективної їх взаємодії;

- організаційно-адміністративні, здійснюючі дію на діяльність персоналу;
- комплексними, такими, що володіють як усіма, так і цілком визначеними з вище зазначених ознак.

Структурні механізми покликані визначити склад і характеристики чинників виробництва і виробничого процесу, необхідних для нарощування потенціалу промислового підприємства за допомогою: встановлення системи цілей промислового підприємства з виділенням пріоритетності їх досягнення; формування адекватної поставленим цілям структури діяльності з можливістю подальшої реструктуризації; формування гнучкої структури організації і спеціалізованих структур, відповідальних за розвиток економічного потенціалу.

Організація управління має бути переважно спрямована на виявлення і мобілізацію можливостей усієї системи управління для здійснення поставлених цілей і завдань розвитку промислового підприємства. Нами вже було підкреслено, що реалізація комплексу завдань, спрямованих на розвиток економічного потенціалу промислового підприємства в довгостроковій перспективі можливо тільки у рамках системи стратегічного управління, оскільки саме така система здатна ефективно функціонувати в умовах зовнішньої нестабільності. А, отже, для більшості промислових підприємств в зв'язку з цим актуальне завдання формування такої системи, з характерними їй моделями управління, організацією тактичного управління і оперативного контролю відповідно до цільових орієнтирів різної тривалості.

Механізм системного планування, визначається в якості основної функції управління. Будучи невід'ємним елементом системи стратегічного управління, система планування з організаційної точки зору, повинна включати наступні елементи: стратегічне і довгострокове планування, середньострокове планування, короткострокове (поточне) планування, оперативне планування і як окремий елемент – бізнес-планування. Подібне розмежування планів автором представляється цілком логічним внаслідок того, що комбінація планів різної тривалості і спрямованості має великі можливості при дозволі стратегічних завдань особливій значущості і невідкладності. Найбільш значимі цілі розвитку потенціалу промислового підприємства, що несуть на собі стратегічні завдання і орієнтовані на тривалий період відносяться до області довгострокового або стратегічного планування. Проте досягнення довгострокових цілей неможливе без їх поетапної реалізації у рамках середньострокових планів, які у свою чергу дробляться в завдання, рішення яких потрібне, у тому числі і для нормального функціонування виробництва в поточному періоді. Таким чином, стратегічні цілі розвитку повинні і можуть конкретизуватися тактичними і оперативними. Тим самим стратегічні напрями розвитку повинні простежуватися в середньостроковому, короткостроковому і оперативному планах. А при необхідності в спеціально розроблених бізнес-планах.

Стосовно даного дослідження, нами у рамках механізму інформаційної взаємодії розглядаються: механізм зовнішньої інформації, що акумулює в собі інформацію глобального, загальнодержавного, галузевого і регіонального характеру, і що

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

є базою для якісного формування системи стратегічних рішень у рамках розвитку і ефективного використання потенціалу; механізм внутрішньої інформації, що дозволяє своєчасно діагностувати ефективність організаційно-економічного механізму розвитку потенціалу промислового підприємства і його елементів, а також відповідність розвитку економічного потенціалу загальним стратегічним завданням і баченню промислового підприємства; механізм новітніх розробок здатний на базі досягнень науково-технічного прогресу оцінювати можливість їх адаптації для конкретного промислового підприємства з метою нарощування потенціалу.

Першочергове завдання формування організаційного механізму зводиться, таким чином, до формування відповідної організаційної структури управління, у рамках якої представляється можливим регламентувати і оцінювати процес розвитку економічного потенціалу промислового підприємства. При цьому необхідною умовою проектування подібного механізму є урахування специфіки саме виробничих підприємств приладобудування і машинобудування.

У результаті під структурою управління розвитком економічного потенціалу слід розуміти впорядковану сукупність взаємозв'язаних елементів, що є органічним елементом вій системи управління організації і що забезпечує адаптований зовнішнім і внутрішнім умовам розвиток економічного потенціалу.

Великі спори в теорії менеджменту в основному торкалися питань конфігурації управлінських систем. Так у рамках класичної конфігурації повністю виключаються ідеї про те, що структура може визначати стратегію, що питання «розподілу праці» між елементами менеджменту може вирішуватися принципово по-новому або що персонал є частиною стратегії промислового підприємства. Подібний ідеальний, тобто логічно консистентний, тип конфігурації менеджменту відомий як «бюрократична організація», «машинна модель» або «механістична система».

Ключові концептуальні положення нормативної моделі раціональної бюрократії такі:

- 1) чіткий розподіл праці, використання на кожній посаді кваліфікованих фахівців;
- 2) ієрархічність управління, при якій нижче стоячий рівень підкоряється і контролюється вищестоящим;
- 3) наявність формальних правил і норм, що забезпечують однорідність виконання менеджерами своїх завдань і обов'язків;
- 4) дух формальної знеособленості, характерної для виконання офіційними особами своїх обов'язків;
- 5) здійснення найму на роботу відповідно до кваліфікаційних вимог до цієї посади, а не з суб'єктивними оцінками.

Таким чином, згадані сучасні тенденції, разом з класичними і органічними типами побудови структур цілком прийнятні при формуванні механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства:

– ресурсний критерій структуризації. Зокрема, як правило, два верхні рівні управління згруповано по наступних функціях (загальним: планова, бухгалтерська, фінансова; що забезпечує: технологічна, енергетична, ремонтне обслуговування, контроль якості; основним: виробництво, матеріально-технічне забезпечення, маркетинг, збут). На більше низових рівнях промислового підприємства підрозділу згру-

повані по технологічному процесу і видам устаткування, а також за чисельністю, часом (змінам) і місце розташуванням;

– тип структури – лінійно-функціональний;

– структура управління – ієрархічна, централізована, оскільки усі управлінські функції (основні, такі, що забезпечують, загальні) виконуються на вищому рівні управління промислового підприємством;

– досить традиційна, механістична по відношенню до зовнішнього середовища і корпоративна по відношенню до працівника.

Безумовно, детальна структура мало ефективна для розвитку економічного потенціалу в умовах зовнішнього середовища. Проте автор не ставить завдання глобальної трансформації усієї структури управління промисловим підприємством (подібне завдання може стати метою самостійного дослідження), а лише виділення у рамках структур організаційного механізму, що відповідає за розвиток економічного потенціалу.

При цьому до уваги слід взяти наступний аспект. Ставлячи перед новою організаційною структурою мету розвитку економічного потенціалу, необхідно мати на увазі, що ефективно діюча, адаптована структура сама по собі вже має позитивно спрямований потенціал, що враховується у рамках потенціалу економічного. У зв'язку з цим розвиток організаційної структури і розвиток економічного потенціалу здійснюється паралельно.

З іншого боку організаційна структура повинна йти за змінами не лише економічного потенціалу, але і місці, загальної стратегії розвитку, інноваційних змін. У зв'язку з цим найдодільніше для знову створених структур розвитку економічного потенціалу промислового підприємства використовувати процесно-орієнтовану структуру управління з матричним типом. Подібний тип структури найбільш пристосований для вище поставлених завдань.

Трансформація структури управління у свою чергу також неминуче вплине на потенціал організації. По-перше це станеться внаслідок самих напрямів розвитку потенціалу, і по-друге – самі організаційні зміни і організація контролю ефективності таких змін неможливі без задіявання вже наявного потенціалу і ресурсів, що входять до його складу. Крім того, розвиток також може зажадати залучення ресурсів із зовнішніх джерел у тому випадку, якщо промислове підприємство не в змозі здійснити їх за рахунок власних ресурсів.

Усі заходи по формуванню організаційного механізму і обґрунтуванню напрямів розвитку промислового підприємства (стратегії розвитку) умовно слід розділити на ті, що «вимагають витрат ресурсів» і «не вимагають витрат ресурсів» потенціалу промислового підприємства. Маємо на увазі також, що і сам процес розвитку економічного потенціалу промислового підприємства також вимагає витрат власних можливостей. Природно під витратами ресурсів слід розуміти ті, які характеризують кількісний склад. Усе ті заходи, які не вимагають значних кількісних витрат або вимірюються лише якісними характеристиками у рамках організаційного механізму включають:

- вдосконалення структури управління;
- вдосконалення інформаційної взаємодії між підрозділами і виконавцями, відповідальними за реалізацію стратегії розвитку потенціалу промислового підприємства;
- підвищення виконавчої дисципліни;
- удосконалення процесу планування розвитку економічного потенціалу промислового підприємства;

– планування заходів по ефективному використанню потенціалу;

– зміна характеру інформаційного обміну із зовнішнім середовищем промислового підприємства.

Відповідно до цього, а також зважаючи на часовий чинник, що робить значний вплив на успіх і зрештою значущість реалізації стратегічного плану розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, частину управлінських дій (особливо спрямованих на кадрову складову економічного потенціалу) повинні включати заходи, сприяючі розвитку персоналу і зміцненню «системи цінностей», спрямованих на подолання опору. Велика частина подібних дій має бути передбачена у рамках самого стратегічного плану розвитку промислового підприємства, а саме:

- система премій і заохочувальних виплат;
- організація умов праці;
- поліпшення трудових умов і морального клімату в колективі;
- введення системи спеціальних штрафів, покарань і так далі;
- додаткова система мотивації, спрямована на посилення зацікавленості в цілях розвитку;
- проектування повчальних і розвиваючих систем, спрямованих на перепідготовку і підвищення кваліфікації персоналу.

Ефективність системи подібних заходів повинна посилюватися запропонованою авторами структурою системи управління розвитку економічного потенціалу, оскільки в її основі лежить матричний тип, що дає можливість розкриття творчого потенціалу співробітників – учасників проекту.

У рамках запропонованого організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства ефективність управління досягається в результаті вище зазначених умов. При цьому умови формуються в результаті дій, що управляють, для досягнення поставлених завдань з найбільшим критерієм оптимальності.

Таким чином, сформульовані нами основи формування організаційної складової механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, що об'єднує в собі приватні механізми: стратегічного управління розвитком; системного планування; інформаційної взаємодії і структуризації процесу, тісним чином взаємозв'язані не лише з процесами реорганізації систем управління і планування, але і процесами ухвалення управлінських рішень і системами мотивації. В результаті формування організаційної складової механізму розвитку економічного потенціалу необхідно особливу роль відводити не лише вдосконаленню організації (при необхідності – реорганізації), планування, але і враховувати особливості процесу вироблення стратегічних рішень, що супроводжуються пошуком оптимальних варіантів інформаційного і ресурсного обміну.

Принциповий момент полягає в запропонованій структурі стратегічного розвитку. У відсутності на підприємствах галузі ефективної системи стратегічного планування і управління, найбільш прийнятним варіантом стає залучення зовнішніх експертів здатних розробити адаптовані методики і провести якісну діагностику зовнішнього і внутрішнього середовища спільно з працівниками промислового підприємства.

Розглянутий механізм системного планування, визначається в якості основного елементу усього механізму управління промисловим підприємством і зокрема – механізму

розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, включає стратегічне, довгострокове, середньострокове, короткострокове (поточне), оперативне планування. У рамках запропонованої авторами системи планування розвитку економічного потенціалу передбачена можливість логічного поєднання різноманітних видів планування з визначенням рівня деталізації і тривалості планового циклу залежно від стану зовнішнього оточення промислового підприємства. Дозволу завдання гнучкості системи планування у рамках організаційного механізму розвитку економічного потенціалу сприяла передбачена можливість логічного поєднання різноманітних видів планів з визначенням рівня деталізації і тривалості планового циклу залежно від стану зовнішнього оточення промислового підприємства.

Наслідуючи логіку запропонованого нами методу, а також пріоритетність стратегічного напрямку розвитку, відповідно до якого досліджувані підприємства галузі машинобудування і приладобудування в сучасних умовах здатні реалізувати стратегію пасивного реагування на зовнішні умови, і мають лише обмежені можливості для розвитку, необхідно також виділити третій етап моделі формування стратегії розвитку. Цей етап припускає виділення ключових (пріоритетних) груп на усіх рівнях, здатних забезпечити найбільш оптимальний рівень розвитку усього економічного потенціалу.

Слідє, проте, мати на увазі, що процес узгодження пріоритетних параметрів розвитку є невід'ємною частиною механізму розвитку. Подібний процес здійснюється групою експертів, що встановлюють і погоджують окрім складу параметрів, прийнятні і допустимі значення їх відхилень так, щоб забезпечити в результаті встановлений рівень розвитку економічного потенціалу.

Висновки

Організаційна структура промислового підприємства для здійснення цілей розвитку економічного потенціалу повинна мати у своєму складі штабний елемент для координації і стратегічного розвитку економічного потенціалу промислового підприємства, ухвалення принципових рішень по напрямках подібного розвитку, виборі пріоритетів, оцінці ходу реалізації програм.

Таким чином, нами сформований механізм організації процесу розвитку потенціалу промислового підприємства, що об'єднує механізми: стратегічного управління розвитком; системного планування; інформаційної взаємодії і структуризації процесу. Позначені основні етапи процесу розвитку. Особливістю запропонованого механізму є висока адаптованість для машинобудівних підприємств, оскільки в них передбачена варіабельна рівня деталізації і тривалості циклу планування розвитку економічного потенціалу у рамках функціонування інформаційно активного середовища.

У рамках механізму інформаційної взаємодії нами були розглянуті: механізм зовнішньої інформації, що акумулює в собі інформацію глобального, загальнодержавного, галузевого і регіонального характеру, і що є базою для якісного формування системи стратегічних рішень у рамках розвитку і ефективного використання потенціалу; механізм внутрішньої інформації, що дозволяє своєчасно діагностувати ефективність організаційно-економічного механізму розвитку по-

тенціалу підприємства і його елементів, а також відповідність розвитку економічного потенціалу загальним стратегічним завданням і баченню промислового підприємства; механізм новітніх розробок здатний на базі досягнень науково-технічного прогресу оцінювати можливість їх адаптації для конкретного підприємства з метою нарощування потенціалу.

Список використаних джерел

1. Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О.М. Алимов // Продуктивні сили України: наук.–теоретич. екон. журн. – К.: РВПС НАН України, 2006. – №1. – С. 135–151.
2. Ареф'єва, О. В. Процес реагування організаційної структури управління на зміни у зовнішньому середовищі / О. В. Ареф'єва, О. Л. Горяча // Актуальні проблеми економіки: науковий екон. журнал. – 04/2008. – №4. – С.114–122.
3. Бузько І.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сущенко. – Алчевск: ДГМИ, 2002. – 217 с.
4. Войнаренко М.П. Формування цілісної концепції функціонування складних виробничо – господарських систем // Вісник Хмельниць-

кого національного університету. Сер. «Економічні науки». – 2005. – №6. – Т.2. – с.7–13.

5. Ігнат'єва І.А. Проблеми моделювання стратегічного потенціалу промислових підприємств / Ігнат'єва І.А, Микитенко В.В. // Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – №3 – 4 (33–34). – С. 94–99.

6. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А. Принципи побудови моніторингу реалізації механізму розвитку стратегічного потенціалу підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2004. – №8 (78). – С. 271–273.

7. Сутиріна С. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Сутиріна // Економіст. – 2007. – №2. – С. 45–48.

8. Устенко А.О. Економіко-організаційні проблеми інформації управління. – Тернопіль, Економічна думка, 2002. – 247 с.

9. Чумаченко Н. Г. Государственный сектор промышленности в системе экономического регулирования / Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко, В.И. Ляшенко, С.В. Баранов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 316 с.

10. Чухно А.А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А.А. Чухно // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 60–67.

УДК [334.758.4:338.432]:504

В.А. ЧЕБОТАРЬОВ,

д.е.н., доцент, Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

Основи та напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування агрохолдингів

Класифіковано стримуючі чинники ефективного соціально відповідального господарювання вітчизняних агрохолдингів. Доводиться необхідність запровадження стимулюючо-обмежуючого підходу щодо регулювання їхнього виробничо-комерційного процесу. Обґрунтовано пропозиції з вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування агрохолдингів: обмеження надконцентрації земель, стимулювання міжгалузевого характеру їхньої діяльності та формування засад становлення соціально орієнтованого господарювання.

Ключові слова: агропродовольчий комплекс, агрохолдинг, організаційно-економічний механізм, виробничо-комерційний процес, соціально відповідальне господарювання.

В.А. ЧЕБОТАРЕВ,

д.э.н., доцент, Луганский национальный университет им. Тараса Шевченко

Основы и направления совершенствования организационно-экономического механизма функционирования агрохолдингов

Классифицированы сдерживающие факторы эффективного социально ответственного хозяйствования отечественных агрохолдингов. Доказывается необходимость использования стимулирующе-ограничивающего подхода в регулировании их производственно-коммерческого процесса. Обоснованы предложения по совершенствованию организационно-экономического механизма функционирования агрохолдингов: ограничение сверхконцентрации земель, стимулирование межотраслевого характера их деятельности и формирование основ становления социально ориентированного хозяйствования.

Ключевые слова: агропродовольственный комплекс, агрохолдинг, организационно-экономический механизм, производственно-коммерческий процесс, социально ответственное хозяйствование.

V.A. CHEBOTAROV,

doctor of economic sciences, associate professor, Chair of economic theory, marketing and entrepreneurship, Luhansk Taras Shevchenko National University

Fundamentals and directions of improving organizational and economic mechanism of agricultural holdings

Classified constraints of effective socio responsible management of domestic agricultural holdings. Proved necessity for stimulating-limiting approach to regulation of their production and commercial processes. Justified proposals to improve the organizational and economic mechanism of operation of agricultural holdings: restricting of super-concentration of land, stimulating of cross-sectoral nature of their activities and formation of basics of socially oriented management.

Keywords: agrifood complex, agricultural holding, organizational and economic mechanism, production and commercial process, socially responsible management.

Постановка проблеми. Аналіз тенденцій розвитку агропродовольчого комплексу України протягом етапу ринкової трансформації свідчить, що його стан суттєвим чином визначається результатами господарської діяльності вітчизняних агрохолдингів. Ще більшою мірою ці виробничо-комерційні формування зумовлюють положення українського агропродовольчого комплексу в системі міжнародного поділу праці. Матеріали фінансової звітності провідних агрохолдингів за підсумками останніх років, які ці структури після затвердження даних документів міжнародними аудиторськими компаніями розміщують на своїх офіційних сайтах [1–4], відображають тенденції поглиблення нестабільності розвитку агрохолдингів та посилення їхньої залежності від кон'юнктури світових товарних і фондових ринків.

Отже, актуалізується проблема опрацювання вихідних основ і конкретних пропозицій щодо вдосконалення механізму господарювання вітчизняних формувань холдингового типу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема агрохолдингових структур у вітчизняній економічній науці почала розроблятися в середині минулого десятиліття [5–7]. Протягом останніх років її особливо активно досліджували А. Гуторов [8], А. Данкевич [9], І. Яців [10]. Однак до сьогодні спостерігається брак прикладних рекомендацій, спрямованих на формування інвестиційно-інноваційної моделі господарювання агрохолдингів та запровадження відповідних заходів їхньої виробничо-комерційної діяльності.

Метою статті є опрацювання нормативно-правих основ та науково-практичних пропозицій в сфері інвестиційної, податкової та інноваційної політики щодо забезпечення конкурентних позицій вітчизняних агрохолдингів на внутрішньому і зовнішньому ринках й формування засад їхнього соціально орієнтованого господарювання.

Виклад основного матеріалу. Дослідження еволюції становлення та руху акціонерного капіталу вітчизняних агрохолдингів загальнодержавного й регіонального рівнів [11, с. 252–268] дозволяє виокремити сутнісні риси їхнього розвитку, головними з яких є такі.

По-перше. Недієздатність державного регулювання стосовно самого процесу формування агрохолдингів. У цьому відношенні найбільш показовим є такий факт. Практично всі сучасні провідні агрохолдинги країни (або їхні вперше засновані структури) було створено протягом середини – другої половини 90-х років минулого сторіччя за недосить прозорими у правовому розумінні схемами. Зокрема, п. 19 Положення «Про холдингові компанії, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації» [12] (дане Положення було затверджено Указом Президента України №224/94 від 11.05.94, який мав таку ж саму назву), містив пряму норму щодо недопущення створення холдингових компаній у галузі виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [13]. Однак, використовуючи можливість двоїстого трактування низки положень Закону України «Про акціонерні товариства», зокрема його ст. 80 «Злиття, приєднання, поділ, виділ, перетворення товариства», ст. 84 «Приєднання акціонерного товариства» тощо [14], засновникам холдингів вдалося обійти відмічену норму Положення та Указу Президента України. В 2006 році Прикінцевими положеннями Закону «Про холдингові компанії в Україні» дю Указу Президента №224/94 від 11.05.94 було скасовано [15].

По-друге. Зародження й формування агрохолдингів у переважній більшості супроводжувалося витісненням сільськогосподарських товаровиробників зі сфери прийняття рішень стосовно організації та реалізації виробничо-комерційної діяльності агрохолдингів. Логічним оформленням даної тенденції стала концентрація прав власності (на підґрунті відповідної концентрації контрольних пакетів акцій) підприємницькими структурами фінансової, посередницької та переробної сфер (дещо пізніше – фізичними особами – власниками цих структур).

У кінцевому рахунку, за селом залишилися, по суті, лише функції територіально-просторового розміщення виробництв вихідної сільськогосподарської сировини та відтворення некваліфікованої найманої робочої сили.

По-третє. Становлення агрохолдингів призвело до складного й багатоманітного взаємопроникнення негативних і позитивних рис їхнього функціонування. Визначальні з негативних рис: поглиблення низки традиційних деструктивних перекосів у вітчизняній агропродовольчій сфері та ігнорування соціальних аспектів розвитку села. Визначальні з позитивних рис: суттєве гальмування кризових явищ в агропродовольчому комплексі країни та реалізація ролі інтегруючого елемента міжгалузевих відносин як в межах даного комплексу, так і в його відносинах з іншими секторами національного господарства.

Не є обґрунтованим підхід щодо оцінки ролі холдингових формувань в агропродовольчій сфері країн СНД як суто позитивного явища, що отримав досить широке розповсюдження в Україні, Російській Федерації та Білорусі [9, 16, 17]. Не слід недооцінювати, тим більше ігнорувати суттєві недоліки агрохолдингів. Разом із тим об'єктивний аналіз виступає підґрунтям для такого висновку: попри низку суттєвих негативних рис щодо виникнення й функціонування значною мірою саме завдяки агрохолдингам руйнівні процеси кінця 90-х – початку 2000-х років не призвели до остаточного знищення агропродовольчого комплексу України. Звідси не є перебільшенням і висновок щодо агрохолдингів як складової забезпечення національної безпеки України.

У фокусованому вигляді в сучасних умовах суттєвішими перешкодами для повноцінного ефективного функціонування агрохолдингів та розкриття їхніх високих потенційних можливостей щодо забезпечення цивілізованого розвитку вітчизняного агропродовольчого комплексу є такі.

1. Надконцентрація предмету і головного чинника праці в сільському господарстві – землі. Це призвело до придушення малого та середнього бізнесу (з його наступним переходом у сферу тіньової економіки) і деформації конкурентного середовища в агропродовольчій сфері.

2. Недостатня, не відповідаюча сутності агрохолдингів як інтеграційних формувань розповсюдженість міжгалузевих відносин. Господарювання переважної більшості українських агрохолдингів здійснюється за моделлю концентрації або в окремих галузях (як правило, в рослинництві), або в окремих сферах (структури національного рівня мають більшою мірою сировинну спрямованість; формування агрохолдингового типу регіонального рівня сконцентрували діяльність в харчовій та переробній промисловості).

3. Відсутність соціальної орієнтації господарювання вітчизняних агрохолдингів. Глибинними причинами ігнорування соціального забезпечення життєдіяльності сільських

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

територій (певною мірою – навіть нехтування соціальними аспектами розвитку села) виступають:

– низька ціна товару робоча сила (заробітна плата працівників сільськогосподарських підприємств є однією з найнижчих серед всіх галузей національного господарства – за підсумками 2013 року вона з нарахуваннями становила 2270 грн. [18]);

– низька рентна плата земельних паїв, яка до того ж усупереч законодавству до сьогодні сплачується переважною мірою у натуральній формі (або у вигляді надання послуг щодо обробітку присадибних ділянок та послуг ритуального характеру);

– недієздатність держави як верховного інституціонального суб'єкту щодо здійснення своїх регуляторних функцій.

Є підстави вважати, що всі інші вади щодо повноцінного розвитку агрохолдингів, причому не тільки в соціальній, а й у виробничо–комерційній, науково–технічній та природоохоронній сферах, в кінцевому рахунку детермінуються саме цими чинниками.

Теоретико–методологічним підґрунтям практичної реалізації пропонованих рекомендацій щодо вдосконалення функціонування агрохолдингів є доцільним обрати підхід комплексного використання стимулюючо–обмежуючих економічних механізмів. Такий підхід має виключати як суто заборонний (санкційний), так і навпаки – вседозволений (некерований) характер. Він має передбачати системне запровадження інструментів податкової, грошово–кредитної, цінової, амортизаційної, інвестиційної, структурної, митної та страхової політики з одночасним використанням заходів і заохочення, і стримування. Разом із тим використання підходу щодо поєднання стимулів і обмежень має передбачати різну міру або масштаб безпосереднього запровадження заходів і заохочення, і стримування.

Використання такого підходу має здійснюватися в контексті реалізації ефективної соціально–відповідальної державної регуляторної політики в агропродовольчій сфері.

Відмітимо принципово важливі теоретико–методологічні та методичні аспекти щодо практичного використання пропонованого підходу:

1. Поєднання системи стимулів (заохочення) та обмежень (стримування) необхідно застосовувати на селективній основі:

- з урахуванням кон'юнктури, яка склалася на внутрішньому і зовнішньому аграрних ринках;
- за виокремленими галузями і підгалузями агропродовольчого виробництва;
- зі спрямуванням за конкретними товарними позиціями;
- у межах чітко визначених територіально–адміністративних районів країни;
- у межах чітко визначених часових періодів.

2. Застосування стимулюючо–обмежуючої регуляторної політики слід здійснювати з використанням як прямих, так і опосередкованих методів (виходячи зі змісту конкретних завдань і в межах чітко визначених часових періодів буде змінюватися міра використання як прямих, так і опосередкованих методів).

3. Методичною умовою запровадження зазначеного підходу мають бути комплексні маркетингові дослідження аграрного ринку (вони можуть здійснюватися державними установами або недержавними дослідницькими центрами на конкурсній

оплатній основі з наступним наданням агрохолдингам висновків–рекомендацій щодо проведених досліджень).

Загальною передумовою реалізації підходу щодо використання стимулюючо–обмежуючої регуляторної політики діяльності агрохолдингів виступає формування досконалого інституціонального середовища та наявність дієздатної держави як верховного інституціонального суб'єкту соціально–орієнтованої ринкової економіки.

Опрацювання теоретико–методологічних, нормативно–правових й емпіричних аспектів проблеми формування та розвитку вітчизняних агрохолдингів виступає підґрунтям для таких трьох блоків пропозицій стосовно вдосконалення їхнього організаційно–економічного механізму.

Перший блок. Оскільки детермінантною негативною рисою агрохолдингів є надконцентрація ними виробничо–ресурсного потенціалу сільського господарства, є доцільним вести пряму норму права щодо обмеження площі земель, яка може бути об'єктом господарювання холдингів. У разі заснування суб'єктом підприємництва, який вже є засновником та/або співзасновником холдингу, нового формування холдингового типу, його частка у статутному капіталі новостворюваного агрохолдингу не повинна перевищувати 30% (в останньому випадку іншими співзасновниками холдингу мають бути різні юридичні та/або фізичні особи). Постає принципово важливе питання щодо максимальної площі земель, яка може бути об'єктом господарювання агрохолдингів. Виходячи з реального сучасного стану речей в Україні та з метою недопущення насильницького неконтрольованого перерозподілу власності це може бути 300–350 тис. га (конкретні цифрові значення є сенс визначати додатково).

Необхідність імплементації у вітчизняне законодавство подібного роду правової норми щодо обмеження площі земель, яка може бути об'єктом господарювання агроформувань (автором такі пропозиції Верховній Раді України в контексті обґрунтування положень Закону «Про продовольчі холдинги» було опрацьовано кілька років тому [11, с. 278–279, 316–333]), підтверджено, наприклад, досвідом виробничо–комерційної діяльності агрохолдингу «Мрія» [3]. Саме хибність політики цієї структури стосовно збільшення земельного банку зумовила її входження у серпні 2014 року в технічний дефолт. У жовтні того ж року дана ситуація отримала вже публічну негативну оцінку на міжнародному фінансовому ринку, що автоматично зумовило відповідне ставлення до більшості вітчизняних товаровиробників. Є підстави вважати, що аналогічні процеси протягом 2015–2016 років набудуть подальшого розповсюдження.

Обмеження максимально можливого обсягу площі земель на позначці 300–350 тис. га не стане на заваді реалізації виробничо–комерційної діяльності для переважної більшості вітчизняних агрохолдингів, оскільки вони ще не досягли такого рівня концентрації земель, та не призведе до штучного розукрупнення їхнього акціонерного капіталу. Хоча, наприклад, для агрохолдингу НСН, який має в користуванні понад 450 тис. га і визнається одним із найбільш непрозорих холдингів на теренах Східної Європи, такого характеру процеси у разі прийняття подібної обмежуючої норми є невідворотними.

Дана пропонована норма спрямована, перш за все, на формування у вітчизняній агропродовольчій сфері конку-

рентного середовища, що об'єктивно виступає засадами посилення конкурентоспроможності українських товаровиробників як на внутрішньому, так і зовнішньому аграрних ринках. До того ж необхідно відмітити, що для багатьох вітчизняних агрохолдингів «накопичений» ними земельний банк є економічно обтяжливим. Їхнє сподівання на зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення та здійснення наступних спекулятивних угод так і залишаються невиправданими (аналіз інституційного середовища свідчить, що протягом коротко та середньострокової перспективи такий мораторій в Україні буде подовжено).

Подібний висновок підтверджують авторські розрахунки прибутковості холдингів у співставленні з площею оброблюваних ними сільськогосподарських угідь. За показником обсягу чистого прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь протягом останніх років такі формування, як «Терра Фуд» та «Оліяр» (з обсягами земельного банку 30 та 20 тис. га відповідно) є в 4–7 рази вище у порівнянні, наприклад, з показником прибутковості ТОВ СП «Нібулон», яке має в користуванні понад 80 тис. га земель (розраховано за [19; 20]).

Причиною зазначеного положення є більш висока додана вартість виробничо–комерційної діяльності структур «Терра Фуд» та «Оліяр» порівняно з переважно сировинною спрямованістю господарювання холдингу «Нібулон». При цьому, однак, слід враховувати, з одного боку, величезні витрати ТОВ СП «Нібулон» на створення сучасної логістичної інфраструктури аграрного ринку на Південному Сході країни, а з іншого – той факт, що «Оліяр», зокрема, свою прибутковість забезпечує значною мірою завдяки постачанням на зовнішній ринок соняшникової олії, виробленої із закупленої сировини у інших виробників (хоча подібного роду зовнішні постачання з використанням створеної інфраструктури здійснює і «Нібулон» стосовно своїх суто сировинних операцій). Це є відображенням глибинного взаємоопосередкування позитивних і негативних рис господарювання вітчизняних холдингів.

Окрім зазначених аспектів законодавче обмеження площі земель, яка може бути в користуванні агрохолдингів, спрямоване на оформлення наступної тенденції. Така норма забезпечить цивілізоване створення субхолдингів, до яких великим агрохолдингам є доцільним виокремити їхні неприбуткові або – найменш прибуткові, структурні підрозділи, котрі існують у складі всіх формувань (є підстави прогнозувати виникнення такої тенденції у вітчизняному агропродовольчому комплексі протягом вже найближчих років). Для багатьох великих агрохолдингів створення подібних субхолдингів цілком логічно буде завершуватися продажем останніх на зовнішніх ринках IPO.

Другий блок пропозицій спрямований на стимулювання розвитку міжгалузевих відносин у межах агрохолдингів і формування таким чином глибинних основ для їхнього повноцінного виробничо–комерційного функціонування. Саме наявність розповсюдженої системи міжгалузевих відносин забезпечує провідним міжнародним агропродовольчим компаніям, таким як Nestle, Kraft Foods, Deutsches Milchkontor тощо, можливість виробництва високоякісних харчових продуктів з високим вмістом доданої вартості, проникнення не тільки в чисельні галузі сільського господарства і торгівлю, а й у технологічно непов'язані галузі промисловості та в банківську, страхову, на-

укову сфери. Подібна диверсифікація виступає основою достатньо ефективної виробничо–комерційної діяльності таких формувань навіть у роки світової фінансової кризи та нестабільної міжнародної політичної ситуації [21–23].

Модель господарювання більшості вітчизняних агрохолдингів побудована за принципом двополярності. Так, холдинги національного рівня є переважно мірою сировинно орієнтованими і свою ефективність забезпечують, насамперед, завдяки постачанням рослинницької продукції на зовнішні аграрні ринки (холдинги «Кернел», «Райз», «Стиомі Холдинг» тощо). Формування регіонального рівня, як правило, сконцентрували свою діяльність у сфері харчової та переробної промисловості і торгівлі на внутрішньому ринку. При цьому ефективність їхньої діяльності значною мірою забезпечується через нееквівалентний обмін з сільськогосподарськими товаровиробниками та торгової надбавці (ПРАТ «Чернівецькі ковбаси», корпорація «Луганськм'ясопром», ВАТ «Луганськмлин» тощо). Лише відносно незначна частина українських агрохолдингів освоїли сферу тваринництва («Агро–альфа», «Астарт», «Агротон»). Ще менше тих, що орієнтовані на кінцевого споживача – «Миронівський хлібопродукт», «АПК – Інвест».

Відповідно до наведених вище загальнотеоретичних і методичних аспектів у контексті використання стимулюючо–обмежуючої регуляторної політики є необхідним запровадження максимально можливих стимулюючих заходів (з виключенням заходів стримуючого характеру) для вітчизняних агрохолдингів, сферою діяльності яких є виробництво сільськогосподарської сировини з наступним виробництвом в Україні відновлюваної енергії. Аналогічну регуляторну політику в сучасних умовах кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків є сенс проводити стосовно холдингів у молокопереробній галузі. Слід визнати можливим використанням своєрідної рівноваги стимулів та обмежень щодо агроформувань у галузі промислового птахівництва. Натомість, у галузі виробництва соняшникової олії, тим більше виходячи з міркувань запровадження науково обґрунтованої сівозміни, державі є доцільним використання більшій мірою заходів стримуючого характеру.

Так, запровадження максимально можливих стимулюючих заходів для агрохолдингів у частині виробництва відновлюваної енергії слід мінімізувати, а краще – скасувати податки у разі промислової переробки в Україні сировини з наступним виробництвом такої енергії (в сучасних умовах подібного роду господарювання з виробництва відновлюваної енергії запроваджено лише структурою «Астарт»). Для таких потреб держава має запровадити політику надання агрохолдингам дешевих довгострокових кредитів. Для підрозділів холдингів, сферою діяльності яких є безпосередня переробка сировини на потреби виробництва відновлюваної енергії, необхідно більш цілеспрямовано використовувати політику прискореної амортизації. Врешті, весь виробничо–комерційний процес у цій галузі доцільно страхувати коштами держбюджету.

Третій блок пропозицій. З метою розв'язання головної сучасної проблеми вітчизняного агропродовольчого комплексу – соціального відродження сільських територій є доцільним і правомірним ввести законодавчу норму щодо обов'язкового щорічного спрямування певної частки інвестицій агрохолдингів на розвиток тих адміністративних одиниць, які є територіально–просторовою базою розміщення їхніх підприємств із

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

виробництва сільськогосподарської сировини. Безпосереднє визначення подібних відрахувань може бути предметом подальших розробок, однак як вихідний показник буде обґрунтованим прийняти позначку у 3–5% від обсягу щорічних сукупних інвестиційних вкладень холдингових формувань. Правовою основою практичної реалізації даної пропозиції можуть бути Угоди державно–приватного співробітництва між агрохолдингами і органами виконавчої влади регіонального й районного рівнів відповідних територій (з метою ефективного використання коштів, які будуть спрямовуватися холдингами на соціальну сферу сільських територій, слід запобігти використанню зрівняльного підходу щодо розподілу зазначених коштів між адміністративними районами регіонів).

У сучасних умовах для господарювання лише одиниць вітчизняних великотоварних агроформувань є притаманними тією чи іншою мірою риси соціальної спрямованості. Це – холдинги «Агропродінвест» та «Світанок». Реалії є такими, що на селі найбільшим дефіцитом стає високопрофесійний фізично здоровий механізатор, тваринник та інші кваліфіковані робітники. Тому запровадження даної пропонованої норми вже незабаром має супроводжуватися оптимізацією професійно–кваліфікаційної структури робочої сили сільськогосподарських виробничих підрозділів агрохолдингів, покращенням статево–вікової структури населення територій просторового розміщення цих виробництв тощо. Таким чином, зазначена норма (в межах середньострокової перспективи) буде економічно вигідною для агрохолдингів та сприятиме формуванню їх більш позитивного сприймання місцевим населенням.

Задля стимулювання заохочення агрохолдингів до підтримання даної пропонованої норми для таких підприємницьких структур є доцільним прийняття таких заохочуючих заходів:

1. Гарантоване право агрохолдингів на державні закупівлі за біржовими цінами виробленої ними сільськогосподарської продукції в обсязі 100% (ведення даного механізму потребуватиме кардинального вдосконалення діяльності установ Держрезерву та регіональних аграрних фондів). Це дозволить:

- зняти на ринкових засадах проблеми збуту (а отже, й маркетингового забезпечення з відповідними витратами) для агрохолдингів;

- сформуванню надійний механізм забезпечення продовольчої безпеки України.

2. Гарантоване право на самостійне здійснення агрохолдингами експортних поставок виробленої сільськогосподарської продукції з наданням державою підтримки стосовно оформлення зовнішньоекономічних операцій (реалізація цього механізму потребуватиме внесення змін до Розділу XIV Податкового кодексу України «Спеціальні податкові режими»). До того ж стимулювання таким чином агрохолдингів сприятиме формуванню основ руїнації монополізму зернотрейдерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, який у сучасних умовах є суттєвою перешкодою розвитку українського агропродовольчого комплексу.

3. Звільнення агрохолдингів від сплати послуг регіональних органів Держспоживстандарту України щодо сертифікації систем ISO, Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP), Ecological Management Systems (EMS) та Good Manufacturing Practice (GMP) (ці витрати установам Держспоживстандар-

ту має компенсувати держава). При цьому витрати стосовно запровадження даних систем на підприємствах мають залишатися за агрохолдингами; безпосередньо для сировинних формувань, перш за все – їх тваринницьких підрозділів, найбільш актуальним є впровадження систем GMP.

Відсутність зазначених систем якості, безпеки харчових продуктів та добросовісної господарської практики на багатьох вітчизняних підприємствах агропродовольчого комплексу є неприпустимою особливо в контексті підписання Україною в 2014 році економічної частини Угоди про асоціацію з Євросоюзом.

4. За заявками агрохолдингів та відповідних органів влади першочерговий розподіл випускників аграрного, медичного та педагогічного профілів Вищих навчальних закладів IV рівня акредитації, які отримали освіту за державною формою навчання, в населені пункти сільських територій тих адміністративно–територіальних районів, що будуть зазначені в пропонованих Угодах державно–приватного співробітництва регіонів та холдингів. Забезпечення житлом зазначених випускників аграрних, медичних та педагогічних ВНЗ має здійснюватися за кошти державного бюджету (відповідні статті витрат мають отримати категорію захищених).

У контексті реалізації наведеної пропозиції, спрямованої на соціальне відродження українського села, стосовно агрохолдингів окрім зазначених стимулюючих заходів є сенс запровадити також і обмежуючий захід – законодавче закріплення норми щодо виключно грошової сплати оренди земельних паїв (у разі її введення, така норма має бути внесена до Угод про державно–приватне співробітництво агрохолдингів з органами виконавчої влади регіонального та районних рівнів). Запровадження цієї норми певним чином зменшить загальні обсяги тінювих, або так званих «напівлегальних» операцій холдингових формувань. Однак у даному відношенні існує ще й інша – більш ґрунтовніша обставина (попри безумовну важливість приборкання тінювих оборудок).

Вважаємо, що використання механізму сплати оренди паїв у натуральній формі суттєвим чином призвело до обезземелення українського села. Вагомість «внеску» агрохолдингів стосовно обезземелення селянства певною мірою відображається обсягами контрольованих ними земель сільськогосподарського призначення: понад 40–50% в областях Західної України, від 20 до 40% в центральних регіонах та 10–30% у регіонах Південного Сходу країни.

Висновки

Агрохолдинги фокусують всі аспекти та сфери функціонування вітчизняного агропродовольчого комплексу. Такі структури в межах щонайменше середньострокової перспективи будуть суттєвим чином визначати тенденції та перспективи його розвитку. Отже, питання господарювання формувань такого типу, насамперед – їхнього організаційно–економічного механізму, мають бути однією з головних складових опрацювання і реалізації державної регуляторної політики в агропродовольчій сфері.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у розробці аспектів практичного застосування стимулюючо–стримуючих заходів щодо регулювання виробничо–комерційної діяльності українських агрохолдингів.

Список використаних джерел

1. Agroton [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroton.com.ua>
2. Astarta [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.astartakiev.com/en/for_investors/financial_results.htm
3. Mriya [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mriya.ua/en/investor>
4. Myronivsky hleboproduct [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mhp.com.ua/en/home>
5. Совершенствование управления в агрокомплексе ОАО «Ма-риупольского металлургического комбината имени Ильича». Со-вершенствование организационного механизма управления Ч. II / В.Н. Попов, С.А. Цыганкова, В.И. Бондаренко, Н.Н. Кальченко и др. – Луганск: ЛНАУ, Элтон–2. – 2003. – 139 с.
6. Чеботарьов В.А. Формування корпоративних структур в агро-промислому виробництві регіону / В.А. Чеботарьов // Економіка АПК. – 2003. – №5. – С. 28–31.
7. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: іденти-фікація і мотиви здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 40–54.
8. Гуторов А.О. Агрохолдинги як ефективна форма концентрації сільськогосподарського виробництва / А.О. Гуторов // Економіка АПК. – 2011. – №3. – С. 102–107.
9. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському гос-подарстві: монографія / А.Є. Данкевич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
10. Яців І.Б. Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурен-тоспроможності сільськогосподарських підприємств / І.Б. Яців // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №39(142). – С. 105–110.
11. Чеботарьов В.А. Державна регуляторна політика інновацій-ної структурної трансформації харчової та переробної промисловості моногр. / В.А. Чеботарьов. – Луганськ: ДЗ «Луганський національ-ний університет імені Тараса Шевченка», 2011. – 448 с.
12. Положення «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» №224/94 від 11.05.94 [Електрон. ре-сурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/224/94>.
13. Указ Президента «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» №224/94 від 11.05.94 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/224/94>.
14. Закон України «Про акціонерні товариства» // Офіц. вісн. України. – 2011. – №16 від 11.03.2011. – Ст. 649.
15. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 №3528-IV. – Ст. 291 [Електрон. ресурс]. – Режим до-ступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
16. Родионова О. Крупный агробизнес в АПК: Современные формы и эффективность / О. Родионова, Н. Борхунов // АПК: экономика, управление. – 2006. – №4. – С. 28–30.
17. Методические рекомендации по созданию продуктовых компаний / В. Г. Гусаков, М. И. Запольский. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 155 с.
18. <http://www.ukrstat.gov.ua>
19. ТОП–100. Рейтинг лучших компаний Украины: 100 крупней-ших агрокомпаний Украины // Инвестгазета. – 2011. – №3. – 96 с.
20. ТОП–100. Рейтинг лучших компаний Украины: 200 крупней-ших агрокомпаний Украины // delo.ua. – 2014. – №3. – 115 с.
21. Nestle [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nestle.ua/aboutus/globalnestle>
22. Kraft Foods [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mondelezinternational.com/ua/uk/About/KraftFoodsinUkraine.aspx>.
23. Deutsches Milchkontor [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmk.de/en/company>

К.В. ПОГРІБНА,
студентка 2-го курсу ОКР «магістр», Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
З.С. ВАРНАЛІЙ,
д.е.н., професор кафедри фінансів, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Холдингова структура об'єднання підприємств

У статті визначається роль, що грають холдингові об'єднання у порівнянні зі звичайними корпораціями для забезпе-чення фінансової стійкості підприємств. Аналізуються основні концепції холдингу, а саме: формулювання цілей, визна-чення складу та моделі, аналіз альтернативних варіантів побудови холдингу. Розкривається питання про вибір організа-ційної структури для певного типу холдингу, розглянуто типи інтегрованих холдингів; структура управління. Розглядається ситуація щодо розвитку дочірніх підприємств та виявлені основні напрями їхнього розвитку в Україні.

Ключові слова: холдинг, холдингові об'єднання, корпорації, концепції та моделі холдингів, дочірні підприємства, інте-граційні процеси.

К.В. ПОГРЕБНАЯ,
студентка 2-го курсу, ОКУ «магістр», Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
З.С. ВАРНАЛИЙ,
д.э.н., профессор кафедры финансов, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Холдинговая система объединения предприятий

В статье определяется роль, которую играют холдинговые объединения в сравнении с обычными корпорациями для обеспе-чения финансовой устойчивости предприятий. Анализируются основные концепции холдинга, а именно: формулирование целей, определение состава и модели, анализ альтернативных вариантов построения холдинга. Раскрывается вопрос о выборе орга-низационной структуры для определенного типа холдинга, рассмотрены типы интегрированных холдингов; структура управления. Рассматривается ситуация по развитию дочерних предприятий и выявлены основные направления их развития в Украине.

Ключевые слова: холдинг, холдинговые объединения, корпорации, концепции и модели холдингов, дочерние пред-приятия, интеграционные процессы.

The Holding system of the association of enterprises

The article defines the role that is played by holding associations in comparison with conventional corporations to ensure the financial stability of a company. Analyzes the basic concepts of the holding company, namely: formulation, the composition and the model, the analysis of alternative variants of construction of the holding. Reveals the question of the choice of organizational structure for a particular type of holding, considered the types of integrated holdings; management structure. Discusses the situation of subsidiaries and identified the main directions of its development in Ukraine.

Keywords: holding, holding associations, corporations, concepts and models holding companies, subsidiary companies, the integration processes. *пріятия, интеграционные процессы.*

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи зростає роль холдингових об'єднань, оскільки вони мають ряд переваг у порівнянні зі звичайними корпораціями. Тому удосконалення організації та управління в холдингових об'єднаннях України є досить актуальною проблемою забезпечення фінансової стійкості і запобігання банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності.

Саме холдингова організація об'єднань підприємств забезпечує зменшення можливого ризику при здійсненні капіталомістких напрямів виробничої та комерційної діяльності за рахунок концентрації капіталу, централізації функцій забезпечення ресурсами, збуту продукції, оволодіння новими ринками, реалізації економічно ефективної стратегії розвитку входять в корпорацію господарських одиниць.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних і зарубіжних вчених і економістів проблеми управління (координації) діяльністю великих господарських промислово-фінансових структур, а зокрема холдингів, вирішували С. Авдашева, С. Білоусов, С. Белева, І. Бойко, А. Борисенко, А. Вольський, В.М. Гайворонський, А. Горбунов, В. Горбатов, С.М. Грудницька, І. Домініна, С. Жданов, Л. Чепурда, В.В. Лаптев, В.К. Мамутов, Г.В. Пронська, Н.О. Саніахметова, В.Д. Рудашевський, Є.В. Ленський, В.М. Петухов, Е.А. Уткін та ін. В. Демет'єв у своїй роботі «Інтеграція підприємств та економічний розвиток» зазначає, що холдингова модель управління надає потенційну можливість підвищення економічної ефективності за рахунок подолання недоліків у діяльності окремих організацій, які можуть бути усунені при спільній злагодженій роботі [6]. На думку більшості вчених, важливо розрізняти «холдинг» і «холдингову компанію», оскільки холдингом називають групу юридичних осіб, а холдинговою компанією – основне по відношенню до учасників холдингу суспільство. Холдингову компанію також слід відрізняти від інвестиційної, оскільки інвестиційна вкладає кошти у придбання акцій (часткою) інших товариств з метою отримання прибутку, а холдингова компанія – з метою отримання контролю над їхньою діяльністю.

Одне з визначень холдингової компанії, зроблене американськими вченими-економістами Р. Гутману і Р. Дугаллу, звучить так: «Холдинговою компанією є корпорація, яка володіє пакетом акцій, який дає право голосу іншій корпорації, достатнім для того, щоб мати над нею контроль» [9]. Розуміння визначення «холдингова компанія» вітчизняними дослідниками нічим не відрізняється від закордонного. Холдинг у світовій практиці – це «особливий тип материнської компа-

нії, що використовує свій капітал для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній з метою встановлення контролю над юридично самостійними фірмами та управління значно більшим капіталом, ніж початковий» [10].

Холдинг у розумінні українських вчених – компанія, що має дочірні суспільства і здатна впливати на їхні рішення в силу володіння контрольним пакетом акцій (або переважної частоти в статутному капіталі) або в силу інших обставин [7, с. 23]. Таким чином, різниця між вітчизняною та зарубіжною інтерпретацією понять не велика, проте відмінність визначень «холдинг» і «холдингова компанія» незаперечно визнається і в нашій країні, і за кордоном. У даний час термін «холдинг» прийнято розглядати з двох точок зору.

У вузькому сенсі холдинг – це організація, яка акумулює пакети акцій або частки (для неакціонерованих фірм) і займається виключно контролем і управлінням. У даному випадку мова йде про холдингові компанії, яка за тих чи інших причин набуває сторонні юридичні особи, об'єднуючи їх в одне економічний простір [9].

У широкому сенсі холдинг – це сукупність материнської і дочірніх компаній, об'єднаних зв'язками фінансового характеру. Контроль материнською компанією за дочірніми товариствами здійснюється за допомогою як домінуючої участі в їх статутному капіталі, так і визначення їх господарської діяльності (наприклад, виконуючи функції одноосібного виконавчого органу) [7].

Метою статті є аналіз сучасних концепцій та моделей холдингів, а також інтеграційні процеси їхніх дочірніх підприємств.

Виклад основного матеріалу. Структура сучасних холдингів має різноманітні види і форми організаційної побудови, що розрізняються рівнем і масштабами кооперації, концентрації, централізації різних видів господарської діяльності, самостійності вхідних у них господарських одиниць. Об'єднання ресурсів відбувається таким чином, що в учасників корпорації виникають принципово нові, більш високі можливості реалізації певних функцій господарської діяльності, зміцнення ринкових позицій, зниження питомих витрат на одиницю продукції і, як результат зниження цін, а також підвищуються можливості оновлення технології і використання новітнього устаткування, що при координації зусиль та проведенні ефективної стратегічної політики забезпечує отримання додаткового прибутку.

Відомо, що об'єднання підприємств може відбуватися за інтересами, для спільного виконання найважливіших робіт, обмеження конкуренції, кращої координації обсягів випус-

ку, цін і збуту продукції, закупівлі ресурсів, для підвищення ефективності фінансового управління шляхом накопичення вільних грошових коштів у сфері виробництва й у сфері позичкового капіталу. Відмінності між формами об'єднання виділяються у відносинах власності і ступеня самостійності по різних функціям управління [2].

В Україні здійснюються активні інтеграційні процеси у металургії: формуються великі холдинги, майже всі підприємства входять у структуру промислово-фінансових груп (Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, «Криворіжсталь»). У майбутньому, за прогнозами, місця в рейтингу замість металургійних заводів займуть великі об'єднані металургійні компанії. Приклад цього – корпорація «Інтерпайп» як представник трубної промисловості України. Незважаючи на помітну проблему з сировиною, металурги зберегли за собою статус головного платника податків країни, а частка галузі у ВВП досягла понад 25%.

Операції злиття і поглинання компаній, які забезпечують один із шляхів здійснення корпоративної стратегії, відкривають підприємствам доступ до нових замовників і сегментів ринку, технологій і продуктів, що дозволяє досягти економії за рахунок укрупнення, реалізувати інноваційні підходи до управління компанією, уникати небезпек конкурентної боротьби.

На відміну від Російської Федерації, яка переживає сьогодні справжній бум злиттів підприємств, в Україні подібні операції поки нечисленні. Проте останнім часом, згідно з твердженнями аналітиків, вітчизняні фінансово-промислові групи виявляють до таких операцій зростаючий інтерес. Компанії поступово вдосконалюють механізми здійснення угод, використовуючи при цьому міжнародну практику оцінки вартості бізнесу при подальшій інтеграції. Для сучасного корпоративного світу характерне посилення процесів інтеграції, результатом яких є серія об'єднань, злиттів і поглинань. Холдингові компанії, які є продуктами цих процесів, виникають по всьому світові, і вважають, що Україна не є виключенням [3].

У країнах із розвинутою корпоративною власністю холдингові компанії давно є фундаментальними структурами, які використовуються для консолідації власності міжнародних груп операційних компаній, корпоративного управління, а також для впровадження інвестиційних проектів та оптимізації податкового планування.

Холдингова компанія є головною компанією фінансової групи підприємств, оскільки володіє контрольним пакетом акцій дочірніх підприємств і спеціалізується на управлінні групою, яку становлять ці підприємства зі своїми дочірніми, «внучатими і племянничними» компаніями. Холдингова компанія у відповідності з українським законодавством набуває статусу юридичної особи з дня державної реєстрації в Державному реєстрі холдингових компаній України, який є невід'ємною частиною Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Державну реєстрацію холдингових компаній проводить державний реєстратор у порядку, визначеному урядом [1].

Рішення про створення холдингової компанії приймаються власниками холдингових корпоративних пакетів акцій, часток або паїв. Статутний фонд холдингової компанії формується за рахунок вкладів засновників у формі холдингових корпоративних пакетів і додаткових вкладів. Такими внесками можуть бути майно, грошові кошти і нематеріальні активи, необхідні для забезпечення діяльності холдингової компанії. Ці додаткові внески не повинні перевищувати 20% статутного фонду холдингової компанії [2].

Коли мова заходить про інвестиції в рамках Євросоюзу, то найчастіше віддають перевагу створенню холдингової компанії всередині європейського простору. В останні роки між країнами Європи розгорнулося своєрідне змагання з метою утримати під своїм дахом «рідні» холдингові компанії, а також залучити завдяки пільгам іноземні корпорації. Найбільш активні в цьому процесі такі країни, як Австрія, Великобританія, Німеччина, Іспанія, Франція і Швейцарія. Вони володіють розвинутою системою податкових угод, завдяки чому податок на виплачуються дивіденди або стягується за пільговими ставками або зовсім зведений до нуля [3].

Існує підхід до розробки концепції холдингу, який передбачає чітку послідовність дослідження – від цілей створення холдингу до його складу, його моделі, його структури, розподілу функцій і контрольним показникам [4]. Це передбачає таку послідовність дій (табл. 1).

Як критерії розробки ефективної системи управління в роботі використовуються:

- рівень управління дочірньою компанією;
- відповідність системи управління стадіями розвитку дочірніх компаній;

Таблиця 1. Концепція створення холдингу

№	Задача	Коментарі
1	Формулювання цілей створення холдингу	Необхідно розуміння, для чого створюється холдинг. Від цього залежать критерії, що використовуються на наступних етапах
2	Визначення складу холдингу	Компанії, потенційно цікаві для включення в холдинг. Критерії оцінки залежать від цілей холдингу
3	Визначення моделі холдингу	Модель холдингу (фінансовий, стратегічний або оперативний) характеризує рівень делегування повноважень структурним одиницям холдингу. Визначається на основі ряду універсальних критеріїв
4	Аналіз альтернативних варіантів побудови холдингу. Рекомендації з оптимального варіанту	Структура холдингу повинна бути несуперечлива з точки зору його моделі (управлінська оптимізація), а також задовольняти заданим критеріям оптимальності (наприклад, податки тощо). Може бути переглянута структура холдингу, якщо стосовно компаніям не вдається підібрати прийнятну модель
5	Визначення базових функцій управляючої компанії і рівня делегування повноважень	Визначається моделлю холдингу. Оскільки модель може бути різною по відношенню до різних структурних одиниць, відповідно й функції, і рівень делегування повноважень можуть змінюватися стосовно дочірнім компаніям
6	Розробка моделі організаційно-управлінської інтеграції	Підвищує ефективність вертикальної інтеграції шляхом заміщення керівних посад однією особою двох або декількох підприємств

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– відповідність майнової та організаційної структур обсягами робіт на найближчі 5 років;

- однорідність завдань, що стоять перед дочірніми компаніями;
- розподіл відповідальності, що забезпечує ефективний баланс повноважень і відповідальності;
- скорочення часу прийняття та виконання рішень;
- можливість реалізації проектних принципів управління та ін.;
- при розробці ефективної системи управління враховуються;
- плани освоєння нової продукції або послуг;
- існуюча структура власності холдингу, можливість її зміни, терміни і витрати на її реструктуризацію;
- час переходу кожної компанії на наступну стадію розвитку [7].

Ефективна стратегія холдингу має етапи.

Етап 1. Стратегічний аналіз

1. Класифікація підприємств з метою групування їх за певними стратегічними областями бізнесу (товарно-ринковим групам, об'єднаним спільними ознаками: вироблених продуктів або послуг, ринків і цільових груп споживачів, географічних регіонів, застосовуваних технологій і способів фінансування) [2].

2. Стратегічний аналіз певних стратегічних галузей бізнесу холдингу, включаючи: оцінку потенціалу ринку і можливих загроз (STEP – загальноекономічні, політичні, соціальні та технологічні чинники, а також аналіз Портера – аналіз п'яти сил).

3. Експрес-аналіз стану підприємств, що плануються для включення до складу холдингу, з метою визначення можливостей, слабких і сильних сторін, а також уточнення завдань, які будуть вирішувати ці підприємства холдингу.

4. Портфельний аналіз стратегічних галузей бізнесу.

5. Зведений SWOT-аналіз (оцінка можливостей на ринку, загроз, сильних і слабких сторін холдингу) [2].

Етап 2. Визначення цілей і стратегії розвитку холдингу

1. Визначення інтересів зовнішнього середовища.

2. Визначення фінансових, економічних та інших цілей холдингу.

3. Визначення цілей підприємств, що входять до складу холдингу.

Етап 3. Формулювання стратегії

1. Визначення ролі та функцій кожного підприємства в складі холдингу (незалежна бізнес-одиночка, операційна одиниця, центр прибутку або витрат).

2. Визначення напрямів розвитку для кожного підприємства (приватизувати, ліквідувати, продати, інвестувати і розвивати, залишити як є тощо) [2].

Етап 4. Розробка організаційної структури холдингу

1. Визначення найбільш відповідного типу холдингу з точки зору території, ієрархії і функцій (фінансовий або керуючий, основний або проміжний, транснаціональний чи національний).

2. Визначення організаційно-правових засад холдингу (функціонально-орієнтована структура, виробничо-технологічна структура, змішана структура).

3. Функціональні ознаки (основні функції холдингу, виробнича функція холдингу, особливі функції «змішаного холдингу»).

4. Політика пайової участі (принципи управління інвестованим капіталом).

5. Ринкові концепції холдингу.

6. Визначення ступеня автономії, функцій і повноважень кожного підприємства, що входить до складу холдингу.

7. Вибір найбільш прийнятної концепції холдингу (фінансовий, стратегічний керуючий, оперативний керуючий холдинг) [8].

Етап 5. Моделі холдингу

Існують п'ять основних моделей утворення холдингів:

1. Утворення холдингу і подальша купівля часток участі (модель підстави).

2. Внесення в холдинг уже наявних часток участі в діючих підприємствах (модель злиття).

3. Повне розділення структурних одиниць підприємства або основної фірми (модель поділу).

4. Відділення частини з самостійного підприємства або материнського підприємства (модель виділення дочірнього товариства).

5. Освіта «квазі»-холдингу шляхом перенесення функцій управління на керуючу компанію концерну або оперативні суспільства, керівництво якими здійснюється за дорученням (модель делегування функцій управління за договором) [7].

Етап 6. Визначення принципів управління холдингом

1. Функції управління (формулювання цілей і стратегії холдингу, встановлення цілей і стратегії дочірніх підприємств, мотивація керівництва дочірніх підприємств, розподіл інвестиційних ресурсів, принципи прийняття спільних рішень, контроль за досягненням цілей).

2. Задачі управління (проведення заходів по збору і обробці інформації про діяльність підприємств концерну, контроль за ходом оперативної роботи, проведення перевірок, участь у розподілі прибутку і збільшення власного капіталу, організація діяльності холдингу, укладання внутрішніх угод, купівля та продаж часток різних підприємств холдингу).

3. Формулювання структурних принципів організації органів управління холдингу.

4. Організаційно-посадова інтеграція (заміщення посад однією особою кількох інших тощо).

5. Зовнішні організаційні структури управління (стратегічні поради, піклувальні тощо).

6. Централізація функцій.

7. Створення тимчасових структур управління (робочі групи тощо).

8. Правова структура та правові принципи взаємовідносин в холдингу.

9. Інструменти та процеси управління розвитком холдингу (нормативне управління, фінансове управління, стратегічне управління, управління персоналом) [6].

Структура вищих ланок управління великої компанії зазвичай досить традиційна і представляє наступну багаторівневу вертикаль [3] (табл. 2).

Як блоки можуть розглядатися: блок економіки і фінансів; блоки за видами бізнес-сегментів (наприклад, геології, видобутку нафти та газу); блок з маркетингу, продажу та переробки; блок стратегії; блок розвитку бізнесу (реструктуризація, управління вартістю); блок безпеки.

Створення холдингових структур та їхнє функціонування має ряд переваг перед одноосібними компаніями. Це насамперед пов'язано з тим, що в холдингу з'являється можливість створювати замкнуті технологічні ланцюжки аж від виробництва сировини до виготовлення кінцевого продукту та доведення його до споживача. По-друге, це сприяє економії на маркетингових, торгівельних та інших послугах. По-

Таблиця 2. Структура управління холдингом

Загальні збори акціонерів
Рада директорів
Правління (вищий колективний орган управління)
Президент – Голова правління (вищий одноосібний орган управління)
Блоки (структури дивізіонального типу, сформовані за типами виробничо–господарської діяльності)
Функціональні департаменти в блоках

третє, підприємства, що входять до складу холдингу, економічно зацікавлені не тільки в ефективній діяльності свого підприємства, а й в інших суб'єктах, що входять у холдинг [5].

Своєю чергою, поява холдингів передбачає зміну форми підприємства і, як наслідок, з'являється необхідність у зміні підходів до управління в даній структурі. Існують різні типи холдингів, під який вибудовується відповідна їй організаційна структура управління, вибір якої так само залежить і від масштабів діяльності. Наприклад, для вертикально інтегрованого холдингу менш відповідною організаційною структурою є лінійна і функціональна, які при відокремленому стані один від одного дають найгірший результат у підтримці взаємозв'язку між структурними ланками так як для керівництва холдингу важливий гнучкий механізм управління, який дозволяє швидко і ефективно керувати діяльністю кожного співробітника і підрозділу, кожної дочірньої організації. Такий механізм необхідний для підвищення ефективності діяльності, досягнення прибутку, утримання певного рівня продажів. З цією метою в холдингах в комплексі з принципом лінійного управління повинна використовуватися модель функціональної побудови корпоративної структури. Особлива увага при цьому приділяється правильному визначенню та розмежуванню зон відповідальності, щоб виключити дублювання функціоналу. Тому у зв'язку з різноманітністю типів і масштабів діяльності холдингу, була складена модель, яка відображає спосіб формування структури управління у тому чи іншому типі холдингу [9].

Вертикальна інтеграція полягає в об'єднанні кількох послідовних стадій при виробництві продукту. Це дозволяє підприємству знизити транзакційні витрати і прискорити процес виробництва. Горизонтальна інтеграція–це процес об'єднання фірм, які виробляють один і той же продукт, що, своєю чергою, дозволяє знизити витрати за рахунок економії від масштабу і усунути конкурентів або знизити вплив конкуренції, що дозволить посилити контроль фірми над ринком. А диверсифікована інтеграція – це процес об'єднання підприємств, які прямо не пов'язані ні торговими, ні виробничими відносинами. До даного типу інтеграції можна віднести російські банки, які інвестують свої кошти в різні інвестиційні проекти [4].

З моделі вибору організаційної структури управління холдингом видно, що для вертикально інтегрованого холдингу, масштаб якого різний буде правильним використовувати лінійно–функціональну структуру управління, як і для горизонтально інтегрованого холдингу, масштаб виробництва якого

невеликий [2]. Це насамперед пов'язано з тим, що у вертикально інтегрованому холдингу дочірні підприємства можуть розглядатися як виробничі ділянки, управління в яких буде будуватися на принципах централізації. У свою чергу централізоване планування збуту буде сприяти до програмування діяльності всіх виробничих ділянок (дочірніх підприємств). В горизонтально інтегрованих холдингах, масштаб виробництва якого невеликий і він перебуває у рамках одного регіону. В даному випадку в холдингу, як правило, беруть участь не більше десяти бізнес–одиниць, що, своєю чергою, вкладається в норму керованості. Бізнес–одиниці повинні підкорятися центральній компанії, що знаходиться в даному регіоні. Це дозволить компанії в найкоротші терміни пристосовуватися до зміни ситуації на ринку і відреагувати на неї належним чином.

При розширенні горизонтально інтегрованих холдингів і вихід його за межі одного регіону, лінійно–функціональна структура управління повинна змінитися на дивізіональну. В даному випадку тоді, коли компанія всю відповідальність за управління перекладає на дочірні компанії і зберігає при цьому централізацію в роботі функціональних служб. Але якщо раптом компанія вирішила вести бізнес на територіях, які значно відрізняються законодавчими, економічними та соціальними умовами, їй необхідно створити самостійні функціональні відділи в рамках дочірніх підприємств і шукати компанії–сателіти. У цьому випадку зміни, що відбуваються в масштабі холдингу, будуть пов'язані не з кількісними економічними показниками, а з територіальною роз'єднаністю дочірніх компаній [1].

Що стосується диверсифікованого інтегрованого холдингу, то в незалежності від масштабів виробництва необхідно застосовувати специфічну організаційну структуру управління, яка називається «холдингова структура». Ця така структура, яка поєднує в собі дивізіональну, модифіковану матричну і мережеву організаційну структуру управління, в якій функціональні отелення дочірніх компаній перебувають у прямому підпорядкуванні керівника цієї дочірньої компанії.

Принцип децентралізації, закладений в конгломератах у 20–ті роки минулого століття, був ефективним при будь–якій організації управління [7]. Відсутність конкуренції і високий попит дозволяли заробляти капітал у будь–якій галузі, навіть у стратегічно неперспективної. В сучасних економічних умовах класичні прийоми управління, які базуються на децентралізації управління у диверсифікованих холдингах, часто себе не виправдовують. Найбільш складними в управлінні і розвитку є

Таблиця 3. Модель організаційної структури управління холдингом

Тип інтеграції	Розмір холдингу		
	малий	середній	великий
	Тип організаційної структури		
Вертикальний	Лінійно–функціональна	Лінійно–функціональна	Лінійно–функціональна
Горизонтальний	Лінійно–функціональна	Дивізіональна	Холдингова структура
Диверсифікований	Холдингова структура	Холдингова структура	Холдингова структура

диверсифіковані холдинги, ключову роль в яких грає холдингова (керуюча компанія, яка не просто володіє контрольними пакетами акцій дочірніх підприємств, а надає прямий управлінський вплив на підприємства холдингу).

Центром управління організаційно-економічними процесами в холдингу є головна холдингова компанія. Вона ставить конкретні цілі і розробляє загальні напрямки розвитку і функціонування холдингу в цілому. Встановлює засоби, форми і методи, які будуть забезпечувати досягнення поставлених цілей. Контролює процес досягнення цілей і за необхідності вносить корективи. Головним призначенням головного холдингової компанії є забезпечення узгодженості та взаємодії між дочірніми компаніями, які в сукупності складають єдине ціле. Тому головна компанія повинна володіти винятковими функціями, які входили б тільки в її компетенцію [5].

Дуже важливими і основними функціями головної компанії є: стратегічне управління всіма частинами організації; безперебійне забезпечення і управління грошовими потоками; залучення додаткових коштів; управління персоналом шляхом розробки та впровадження фірмових стандартів; розвиток менеджменту і мотивації співробітників. Завдяки цим прийомам холдинг здатний підвищити ефективність як в управлінні, так і роботи всього об'єднання в цілому.

Головна холдингова компанія є одноосібним власником всього об'єднання, що зобов'язує її провести єдине стратегічне управління. Тому що для постачальників, покупців, кредиторів та інвесторів важливий авторитет компанії, її фінансова стійкість і платоспроможність. Тому ізольоване фінансове управління в цьому випадку між окремими дочірніми організаціями проводити неможливо, інакше це буде підривати фінансову дієздатність холдингу в цілому і завдавати шкоди іміджу компанії. З цього можна зробити висновок, що для холдингу дуже важлива хороша репутація оскільки вона поширюється на всі дочірні підприємства в цілому [3].

Згідно з даними рейтингу «ТОП-100. Найбільші компанії України» найбільшою холдинговою компанією України є «Метінвест» Ріната Ахметова, чистий прибуток якого в 2014 році становив 102,36 млрд. грн. (+1,92% в порівнянні з 2013 роком). На другій позиції ще одна компанія донецького бізнесмена – ДТЕК (92,8 млрд. грн. +12,4%). Третім найбільшим холдингом України за чистим доходом є «Енергоатом» (85,5 млрд. грн. + 4,07%). Всього у рейтинг найбільших холдингів України увійшло 15 груп компаній. Є серед них і скандальні «Газ України-2020» Сергія Курченко (17,54 млрд. грн.), яка показала запаморочливе зростання чистого доходу на 152,5% у 2014 році, а також «Мако-Трейдінг» Олександра Януковича, сина экс-президента Віктора Януковича. Чистий дохід цієї компанії в минулому році становив 6,31 млрд. грн. [10].

Висновки

Операції злиття і поглинання компаній, які забезпечують один із шляхів здійснення корпоративної стратегії, відкривають підприємствам доступ до нових замовників і сегментів ринку, технологій і продуктів, що дозволяє досягти економії за рахунок укрупнення, реалізувати інноваційні підходи до управління компанією, уникати небезпек конкурентної боротьби.

Холдингові компанії були і залишаються не тільки дуже ефективним інструментом управління активами підпри-

ємств, але найчастіше холдингові компанії, зокрема європейські, є стратегією податкового планування для багатьох груп, провідних міжнародну діяльність. Сьогодні законодавство багатьох країн на відміну від українського передбачає пільгові податкові режими для холдингових компаній, що дозволяє їх використовувати як ефективний інструмент розподілу грошових потоків і зниження податкового тягаря.

Для того щоб сприяти розвитку холдингів у країні, держава першою чергою повинна створити такі умови для функціонування холдингів, які сприяли б залученню інвестиційних коштів у виробництво, створюючи тим самим підвищення конкурентоспроможності підприємств, що входять в холдинг. Для рішення цих задач держава повинна активним чином проводити державну політику, яка передбачала б такі заходи, як надання холдингу статусу єдиного платника податків, можливість позбавлення від податків в результаті переміщення грошових потоків всередині холдингу. На мій погляд, вирішення цих завдань сприятиме розвитку холдингів в країні і дозволить залучити додаткових інвесторів як вітчизняних, так і зарубіжних.

Список використаних джерел

1. Альошин М.М. Інтеграція фіктивного і реального капіталу у фінансово-промислових групах і холдингах // Маркетинг. – 2009. – №3.
2. Бесараб Є.О. Формування промислово-фінансових груп в Україні та стимулювання руху інвестиційних ресурсів // Фінанси України. – 2011. – №6. – С. 114–119.
3. Гончарова І. Холдинги в сучасній економіці / І. Гончарова // «Підприємництво, господарство і право». – 2010. – №7.
4. Горбунов А.Р. Дочірні компанії, філії, холдинги / А.Р. Горбунов. – 4-е вид., доп. і перероб. – М.: Глобус, 2013. – 209 с.
5. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: Навч. посібник. / Чепурда Л.М., Беляєва С.С., Плахотнікова М.В. та ін. Під заг. ред. Л.М. Чепурди – К.: ВД «Професіонал», 2009. – 272 с.
6. Ісмагілов Ш.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств // Соціально-економічні проблеми становлення і розвитку ринкової економіки: тези доповідей підсумкової наук.-практ. конф. – Казань, 2003.
7. Карпова Е.А. Методи аналізу та прогнозування біржової торгівлі: монографія / Е.А. Карпова, А.В. Старців, В.А. Кетова. Челябінськ: Челяб. ін-т (філія) РДТЕУ, 2011. – 150 с.
8. Ковалевська К.А. Організаційно-економічна сутність формування механізму управління холдинговою компанією // Вісник МНТУ. Серія Економіка №2 (5).
9. Лаптев С.А. Підприємницькі об'єднання: холдинги, фінансово-промислові групи, прості товариства / В.А. Лаптев. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 192 с.
10. Мартюшева Л.С., Меренкова Л.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Коспект лекцій / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД «Інжек», 2010. – 184 с.
11. Оптимізація й захист бізнесу з використанням холдингових структур. ж. «Практика управління» №12(12), 2010 р., експерт Пилипюк І.
12. Прокоп'єва Т.В. Фінансове планування в інтегрованих структурах (на прикладі промислових корпорацій Алтайського краю): монографія. – Барнаул, 2013.
13. Уманцев Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці / Уманцев Г.В. – К.: ВІРА-Р, 2008.
14. Шиткіна І.С. Холдинги: правове регулювання та корпоративне управління: науково-практичне видання / В.С. Шиткіна. – М.: Волтерс Клувер, 2014. – 648 с.

Структура фінансового механізму підприємства

У статті запропоновано підхід до формування структури фінансового механізму підприємства. Виділено п'ять структурних ланок, пов'язаних між собою і включаючих основні елементи фінансового механізму: фінансові методи, форми фінансових ресурсів, види фінансових відносин, забезпечення – правове, нормативне та інформаційне і процес управління фінансовим механізмом підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансовий механізм, фінансова політика.

Структура финансового механизма предприятия

В статье предложен подход к формированию структуры финансового механизма предприятия. Выделены пять структурных звеньев, связанных между собой и включающих основные элементы финансового механизма: финансовые методы, формы финансовых ресурсов, виды финансовых отношений, обеспечение – правовое, нормативное и информационное и процесс управления финансовым механизмом предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовый механизм, финансовая политика.

This paper proposes an approach to the formation of the structure of the financial mechanism of the enterprise. Highlight five structural units are interconnected and including key elements of the financial mechanism, financial methods; form of financial resources, types of financial relationships; support – legal, regulatory and information and the management of the financial mechanism of the enterprise.

Keywords: business, financial mechanism, financial policy.

Постановка проблеми. Економіка ринкового типу характеризується становленням нових фінансово-економічних відносин. В системі цих відносин завжди функціонують корпорації з різним рівнем економічного розвитку. Закони ринкової економіки змушують підприємства постійно шукати ефективні форми і методи ведення господарства.

Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринку вимагають від підприємств здійснення заходів, спрямованих на підвищення результативності діяльності, забезпечення гнучкості і динамічності поведінки господарюючого суб'єкту у взаємодії з зовнішнім середовищем.

Перетворення, що відбуваються в економіці, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю підприємствами, що вимагає поєднання фінансових, організаційних, соціальних методів господарського управління, застосування нових підходів до виявлення та використання їх потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи та принципи формування механізмів управління фінансовою діяльністю представлені у працях зарубіжних науковців: М. Абрютіної, І. Балабанова, П. Бароле, В. Бочарова, Р. Брейлі, А. Грачова, Ж. Депальяна, Ж.-П. Жобарта, Е. Коена, Б. Коласа, О. Стоянової, А. Роя, І. Романе, Е. Нагашева, Ж. Франпіона та ін.

Необхідність розв'язання теоретико-методологічних, організаційних, практичних проблем системи управління фінансовою діяльністю вітчизняних корпорацій та її подальше реформування розглядалось в працях вітчизняних вчених: В. Андрущенко, М. Білик, О. Бланка, В.М. Книша, В. Суторміної, О. Терещенко [10, 1, 3, 5, 12, 13].

Фінансова політика є особливою сферою економічної діяльності, спрямованою на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання для забезпечення функцій підприємства.

Процес управління діяльністю підприємства базується на певному фінансовому механізмі – системі організації, пла-

нування та використання фінансових ресурсів. На жаль, сьогодні не існує єдиного комплексного підходу до складових фінансового механізму підприємства.

Мета статті. Фінансовий механізм являє собою досить складну систему впливу на різні сторони фінансової діяльності підприємства. Основним вектором цього впливу є взаємовідносини держави, яка виробляє і реалізує фінансову політику, із суб'єктами господарювання, що забезпечують виробництво ВВП. Виходячи з цього фінансовий механізм управління діяльністю підприємствами необхідно розглядати у сукупності з фінансовим механізмом на рівні держави з фінансовими методами і формами, інструментами та важелями впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Виклад основного матеріалу. Основними завданнями фінансової політики є: забезпечення умов для формування максимально можливих фінансових ресурсів; встановлення раціонального розподілу й використання фінансових ресурсів; організація регулювання й стимулювання економічних і соціальних процесів фінансовими методами; розробка фінансового механізму і його розвиток відповідно до змін мети і завдань стратегії; створення ефективної і максимально дієвої системи управління фінансами.

Завдання фінансової політики реалізуються через її фінансовий механізм.

Фінансовий механізм – найбільш динамічна частина фінансової політики підприємства. Його зміни відбуваються у зв'язку з розв'язанням різних тактичних завдань. Тому він чутливо реагує на всі особливості поточної ситуації в економіці і соціальній сфері країни. Одне і те ж фінансове рішення може бути організовано державою по-різному. Так, відносини, що виникають між державою та юридичними особами по формуванню бюджету, можуть будуватися на основі сплати податків або неподаткових платежів. Система податків може включати різний перелік прямих і непрямих, загальнодержавних та місцевих податків. Кожен з них має

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

особливий суб'єкт, об'єкт обкладання, ставки, пільги та інші елементи, що змінюються у зв'язку з розвитком податково-го законодавства.

Фінансовий механізм відіграє важливу роль у діяльності підприємств. В умовах ринкових відносин його значення не тільки зростає, а й якісно змінюється. З пасивного розподільного механізму новоствореної вартості він перетворився в основний регулятор господарської діяльності.

Фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами, сукупність форм і методів, за допомогою яких підприємство забезпечує себе необхідними коштами, досягає нормального рівня стабільності і ліквідності, забезпечує рентабельну роботу, і отримання максимального прибутку.

За допомогою фінансового механізму здійснюється управління діяльністю підприємства.

Фінансовий механізм – система основних елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень у фінансовій сфері, тобто система управління фінансами підприємства.

Фінансовий механізм повинен сприяти найбільш повній ефективній реалізації фінансами своїх функцій, їх взаємодії. Таким чином, якщо фінанси – економічна категорія, що відображає існуючі грошові відносини з приводу формування і розподілу грошових фондів, то фінансовий механізм – це система управління фінансами.

В економічній літературі поняття «фінансовий механізм» використовується досить широко, але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує. Серед різноманіття визначень і підходів вчених та практиків до поняття «фінансовий механізм» найбільшої уваги заслуговують два аспекти, два підходи до розуміння його суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів суб'єктів господарювання. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами та напрямками. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств. Однак, це цілком точно відображається в понятті «організація фінансів», і ототожнювати дане поняття з фінансовим механізмом не доцільно.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємств. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому аспекту суті фінансового механізму необхідно чітко визначити його складові, структуру, основи та принципи формування.

В економічній літературі країн СНД превалує перший підхід до визначення фінансового механізму як способу організації фінансових відносин [4, с. 26], який складається з елементів та інструментів впливу. Проте російський економіст В.К. Сенчагов [11, с. 29], проводячи чітку структуризацію фінансового механізму, вважає, що він включає три підсистеми:

- фінансово-кредитне планування;
- фінансово-кредитні важелі;

– організаційні структури і правовий режим фінансово-кредитної системи.

У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу і суспільство.

Огляд теоретичних аспектів формування та функціонування фінансового механізму управління сучасним підприємством дозволили визначити трактування сутності категорії «фінансовий механізм» вітчизняними та іноземними вченими.

Узагальнюючи думки вчених, можна навести таке визначення фінансового механізму. Фінансовий механізм – це взаємопов'язана система методів та видів фінансових відносин, форм фінансових ресурсів, процесу управління та забезпечення засобів спрямованого впливу на інтереси підприємства, що перебувають у постійній динамічній трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх умов.

Фінансовий механізм підприємств будується відповідно до вимог економічних законів. Його основи встановлюються державою для вирішення тих завдань, які стоять перед ним на тому або іншому етапі розвитку. Фінансовий механізм становить систему встановлених державою форм та методів організації фінансових відносин.

Огляд теорії побудови структури фінансового механізму показав, що існують різні підходи щодо кількості елементів, проте пропонується виділити п'ять структурних ланок, пов'язаних між собою і включаючих основні елементи фінансового механізму: фінансові методи; форми фінансових ресурсів, види фінансових відносин; забезпечення – правове, нормативне та інформаційне і процес управління фінансовим механізмом підприємства. Структуру фінансового механізму підприємства представлено на рисунку.

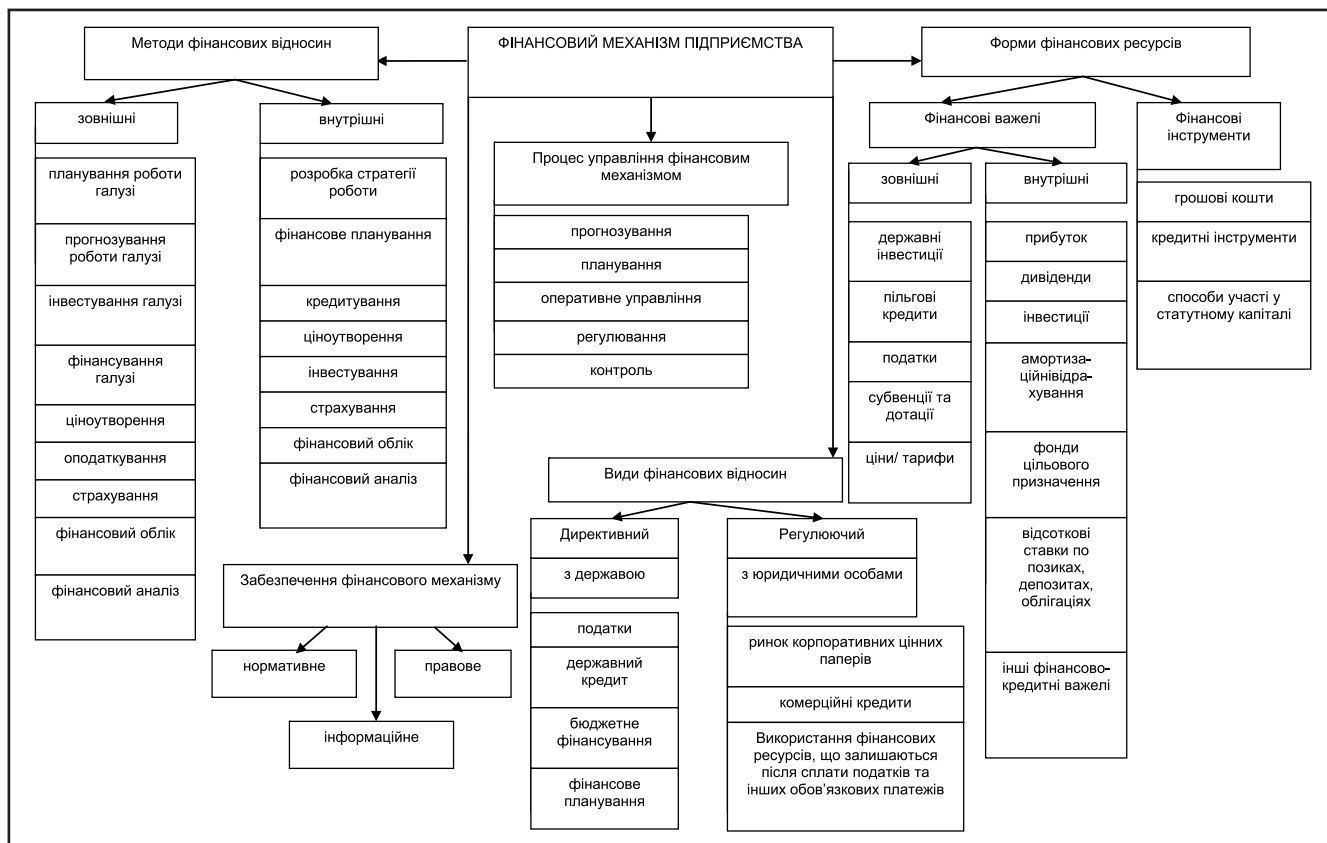
Інституційні засади фінансового механізму економічного зростання в системі управління підприємством ґрунтуються на сукупності фінансових важелів, інструментів регулювання економічного розвитку підприємств, ефективного формування і використання дивідендного, резервного, грошового фондів, що сприятиме підвищенню якісного рівня фінансової політики у системі управління.

Методи фінансового механізму підприємства – способи впливу фінансових відносин на господарський процес, формування і використання грошових фондів. Усі фінансові методи можна розподілити на методи забезпечення, що відображають способи забезпечення відповідних економічних процесів необхідними фінансовими ресурсами, та методи регулювання – способи цілеспрямованого впливу на хід таких процесів.

Методи фінансових відносин доцільно розглядати на рівні держави – зовнішні та на рівні самого підприємства – внутрішні.

Функції фінансів у сфері виробництва та обігу тісно пов'язані з комерційним розрахунком, який являє собою порівняння в грошовій формі витрат та результатів господарської діяльності. Метою застосування комерційного розрахунку є отримання максимальних доходів або прибутку при мінімальних витратах капіталу в умовах конкурентної боротьби.

Реалізація зазначеної мети вимагає порівняння розмірів вкладеного (авансованого) у виробничо-торговельну діяльність капіталу з фінансовими результатами цієї діяльності. При цьому необхідно розрахувати і зіставити різні варіанти вкладення капі-



Структура фінансового механізму підприємства

талу за заздалегідь прийнятим критерієм вибору (максимум доходу або максимум прибутку на вкладений капітал, мінімум грошових витрат і фінансових втрат та ін.). Дія фінансових методів виявляється в утворенні і використанні грошових фондів.

До зовнішніх фінансових методів належать: планування роботи галузі, прогнозування роботи галузі, інвестування галузі, фінансування галузі, ціноутворення, оподаткування, страхування, фінансовий облік, фінансовий аналіз.

До внутрішніх методів фінансових відносин відносяться: розробка стратегії роботи підприємства, фінансове планування, кредитування, ціноутворення, інвестування, страхування, фінансовий облік, фінансовий аналіз.

Складовими методів є: фінансове управління; кредити і позики; відсоткові ставки; дивіденди та інші.

Найбільш поширеним та ефективним методом фінансового механізму є фінансовий аналіз, вдосконалення якого дозволить знизити видаткову частину бюджету підприємства і підвищити доходну.

Фінансовий аналіз являє собою процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку. Однією з найважливіших умов успішного управління підприємством є аналіз його фінансового стану. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування і використання його фінансових коштів. У ринковій економіці фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності. При цьому кінцеві результати діяльності цікавлять не тільки її власників та працівників, але і партнерів по економічній

діяльності, державні, фінансові, податкові органи. Відповідно до цього фінансовий аналіз є істотним елементом управління діяльністю підприємства.

Організація фінансового механізму – це система заходів, спрямованих на раціональне поєднання праці, засобів виробництва і технологій в процесі управління фінансами [6, с. 83].

До організаційних процедур відносяться: створення органів управління фінансами; побудова структури апарату управління; розробка методик, інструкцій, норм, нормативів.

Організація фінансового механізму відображає тісний взаємозв'язок між системою фінансових важелів та інструментів і фінансовими ресурсами. Цей взаємозв'язок виражається через координацію і регулювання.

Координація означає узгодженість робіт усіх ланок системи механізму, апарату управління і фахівців. Регулювання означає вплив механізму на фінансові ресурси, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи при виникненні відхилень від заданих параметрів. Регулювання охоплює поточні заходи щодо усунення виниклих відхилень від встановлених норм і нормативів, від графіків, від планових завдань [5, с. 66].

Планування являє собою процес напрацювання планових завдань складання графіка їх виконання, розробку фінансових планів і програм, забезпечення їх необхідними ресурсами і робочою силою, контроль за виконанням. Планування – це перш за все процес адміністрування, тобто воно носить директивний характер.

Стимулювання виражається у використанні фінансових стимулів для підвищення ефективності виробничого і торгового процесів [6, с. 211]. До фінансових стимулів відносяться ціни, кредит, використання прибутку та амортизації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

для самофінансування, податки, відсоткові ставки, дивіденди, премії, фінансові санкції тощо.

Внутрішній фінансовий контроль являє собою організований підприємством процес перевірки виконання і забезпечення реалізації всіх управлінських рішень у сфері фінансової стратегії і попередження кризових ситуацій, що призводять до його банкрутства. Створення систем внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови всієї системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності його діяльності.

Системи внутрішнього контролю створюються за лінійним і функціональним принципом або одночасно поєднують в собі обидва ці принципи. В основі цих систем лежить поділ контрольних обов'язків окремих служб та їх менеджерів. У цих традиційних системах внутрішнього контролю органічною складовою частиною є система фінансового контролю.

В останні роки в практиці країн з розвинутою ринковою економікою широкого поширення набула нова прогресивна комплексна система внутрішнього контролю – «контролінг».

Фінансовий контролінг являє собою контролюючу систему, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують їх нормалізацію. Таким чином, система фінансового менеджменту включає як інформаційне забезпечення, так і управління фінансами на основі отриманої інформації. У складі фінансового механізму важлива роль відводиться системам і методам внутрішнього фінансового контролю.

Форми фінансових ресурсів – економічна категорія ринкової економіки, яка являє собою будь-який контракт, за яким відбувається одночасне збільшення фінансових активів одного підприємства і фінансових зобов'язань іншого підприємства [7, с. 29].

Фінансові активи включають: грошові кошти; контрактне право отримати від іншого підприємства грошові кошти або будь-який інший вид фінансових активів; контрактне право обміну фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах; акції іншого підприємства.

До фінансових зобов'язань відносяться контрактні зобов'язання: виплатити грошові кошти або надати якийсь інший вид фінансових активів іншому підприємству; обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно невідповідних умовах (зокрема, така ситуація може виникнути при необхідності продажу дебіторської заборгованості).

Ту чи іншу операцію можна кваліфікувати як фінансовий інструмент, якщо: в основі операції лежать активи та зобов'язання; операція має форму договору (контракту).

Фінансові інструменти поділяються на: первинні (грошові кошти, цінні папери, кредити, кредиторська і дебіторська заборгованість по поточних операціях); вторинні, або похідні – контракти та цінні папери випускаються на основі первинних контрактів і цінних паперів.

Існує і більш спрощене розуміння сутності поняття «фінансовий інструмент». Відповідно до нього виділяють три основні категорії фінансових інструментів: грошові кошти (кошти в касі і на розрахунковому рахунку); кредитні інструменти (облігації, форвардні контракти, ф'ючерси, опціони, та ін.); способи участі в статутному капіталі (акції і паї [8, с. 110]).

Фінансові важелі підприємства доцільно поділяти на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх фінансових важелів відносять: державні інвестиції, пільгові кредити, податки, субвенції та дотації, ціни або тарифи.

До внутрішніх фінансових важелів слід віднести: прибуток, дивіденди, інвестиції, амортизаційні відрахування, економічні фонди цільового призначення, відсоткові ставки по позиках, депозитах, облігаціях та інші фінансово-кредитні важелі.

Забезпечення фінансового механізму відбувається у рамках правового, нормативного та інформаційного поля.

Правове забезпечення фінансового механізму становить чинне законодавство, що регулює підприємницьку діяльність. Складність фінансової діяльності підприємств в умовах становлення ринкової економіки викликає необхідність її державного регулювання, яке здійснюється за такими напрямками:

- регулювання фінансових аспектів створення підприємницьких організацій;
- податкове регулювання;
- регулювання порядку амортизації основних засобів і нематеріальних активів;
- регулювання грошового обігу та форм розрахунків між корпораціями та іншими підприємствами та організаціями;
- регулювання валютних операцій, що здійснюються підприємством;
- регулювання інвестиційної діяльності підприємства;
- регулювання кредитних операцій;
- регулювання процедур банкрутства.

Законодавство, що регулює фінансову діяльність підприємства, включає: закони, укази Президента, постанови уряду, накази і розпорядження міністерств і відомств, інструкції. Вони створюють основу державного регулювання різних аспектів фінансової діяльності підприємств.

Нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму створюють: інструкції, нормативи, норми, тарифні ставки, методичні роз'яснення, інша нормативна документація.

Інформаційне забезпечення фінансового механізму складається з різного роду та виду економічної, комерційної, фінансової та іншої інформації. До фінансової інформації належать: інформування про фінансову стійкість і платоспроможність своїх партнерів і конкурентів, про ціни, курси, дивіденди, відсотки на товарному, фондовому і валютному ринках; повідомлення про стан справ на біржовому, позабіржовому ринках, про фінансову та комерційну діяльність господарюючих суб'єктів; різні інші відомості. Управління інформацією означає управління майбутнім. А управління майбутнім є, по суті, управлінням всім бізнесом. Інформація може бути одним з видів інтелектуальної власності і вноситися як внесок у статутний капітал підприємств або товариств.

З точки зору видів фінансових відносин фінансовий механізм може бути поділений на директивний і регулюючий.

Директивний розробляється для фінансових відносин, в яких безпосередньо бере участь держава. В його сферу включаються податки, державний кредит, витрати бюджету, бюджетне фінансування, організація бюджетного устрою і бюджетного процесу, фінансове планування. Державою детально розробляється вся система фінансових відносин, обов'язкова для всіх учасників. У ряді випадків директивний фінансовий механізм може поширюватися і на інші види фінансових відносин, в яких держава

безпосередньо не бере участь. Такі відносини або мають велике значення для реалізації всієї фінансової політики (ринок корпоративних цінних паперів), або одна з сторін цих відносин – агент держави (фінанси державних підприємств).

Регулюючий фінансовий механізм визначає основні завдання в конкретному сегменті фінансів, не торкається прямо інтересів держави. Такий його різновид характерний для організації внутрішньогосподарських фінансових відносин на підприємствах. У цьому випадку встановлюється лише загальний порядок використання фінансових ресурсів, що залишаються після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Підприємство самостійно розробляє форми, види грошових фондів, напрями їх використання [9, с. 87].

Висновки

Ефективний механізм фінансового управління дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, що стоять перед підприємством, сприяє результативному здійсненню функцій фінансового управління. Таким чином, вплив фінансів на економіку підприємства здійснюється через фінансовий механізм – складову частину господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин.

Список використаних джерел

1. Билик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. – К.: Знання КОО, 1999. – 412 с.

2. Белоглазова Г. Н., Романовский М. В. Финансы и кредит. – М.: Юрайт, 2011. – 609 с.

3. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-центр, 2002. – 576 с.

4. Дробозина Л.А., Окунева Л.П. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 479 с.

5. Кныш М.И., Пучков В.В. Стратегическое управление корпорациями. – СПб.: Культ-информпресс. – 2002. – 238 с.

6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 230 с.

7. Колчина Н.В. Финансы предприятий / Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТА, 2008. – 240 с.

8. Корпоративне управління: теорія та практика. Мальська М.П., Мандюк Н.Л., Занько Ю.С. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.

9. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.

10. Науково-практичний коментар Податкового кодексу України / І.Г. Андрущенко, С.М. Безрутенко, О.І. Клименко, Л.С. Селіверстова та ін. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2011. – Т. 3. – 308 с.

11. Сенчагов В. К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность. – М.: ООО «АНКИЛ», 2010. – 1120 с.

12. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.

13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

УДК 336.717.1:004] (477)

Л.С. СПИВАК,
к.е.н., доцент

Перспективи розвитку банківського карткового бізнесу в Україні

У статті розкрито економічну сутність здійснення операцій банків з платіжними картками. Здійснено аналіз сучасного стану вітчизняного ринку платіжних карток в Україні.

Ключові слова: банківські платіжні картки, міжнародні платіжні системи, безготівкові розрахунки, карткові продукти, високотехнологічні карткові інструменти.

Л.С. СПИВАК,
к.э.н., доцент

Перспективы развития банковского карточного бизнеса в Украине

В статье раскрыта экономическая суть проведения операций банков с платежными картами. Произведен анализ современного состояния отечественного рынка платежных карт в Украине.

Ключевые слова: банковские платежные карты, международные платежные системы, безналичные расчеты, карточные продукты, високотехнологические карточные инструменты.

L.S. SPIVAK,
c.e.s, associate professor

Prospects of Ukrainian banking card business development

In the article is revealed the economic substance of the bank card transactions. The analysis of the current state of Ukrainian payment card market is done.

Keywords: bank payment cards, international payment systems, non-cash payments, card products, high-tech card instruments.

Постановка проблеми. Платіжні картки все більше розповсюджуються в Україні, оскільки є одними з найбільш зручних інструментів здійснення безготівкових розрахунків. Перехід до масових безготівкових розрахунків дав змогу суттєво зменшити витрати щодо підтримки готівкового обігу та став

додатковим джерелом залучення коштів населення у національну економіку в цілому та банківський сектор зокрема.

Картковий ринок дуже динамічний: змінюються лідери, з'являються нові продукти і технології, незмінним лишається одне – він швидко розширюється за рахунок нових власни-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ків карток, нових емітентів, нових точок обслуговування. Слід зазначити, що такий сегмент банківської справи, як робота з платіжними картками, особливо гостро відчуває стан економіки, рівень життя людей і тому не може залишатися без уваги науковців. У зв'язку з цим важливою складовою стратегії розвитку банківських установ України повинна стати розробка і впровадження високотехнологічних карткових інструментів з метою динамічного розвитку ринку банківських послуг та забезпечення фінансової стійкості банківської системи в цілому.

Саме в цьому і полягає актуальність обраної теми дослідження, адже картковий бізнес в Україні має великі перспективи розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розвитку ринку платіжних карток приділяється все більше уваги. Так, питанням розвитку системи безготівкового обслуговування за допомогою платіжних карток присвячені роботи таких науковців, як Ф. Бутинця, В. Кетечкова, В. Коваленко, О. Любунь, В. Міщенко, О. Роїної, Н. Слав'янської, С. Терехової, О. Шевчук, Н. Шульги, Я. Чайковського.

Метою статті є дослідження стану вітчизняного ринку платіжних карток, виявлення перспективних напрямків і механізмів їх застосування в Україні.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- розглянути процеси становлення і розвитку банківських платіжних карток;
- проаналізувати діяльність банків України на ринку платіжних карток;
- окреслити напрямки майбутнього розвитку карткового бізнесу банків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Останніми десятиріччями у всьому світі розвиток платіжних систем характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинених країн.

Одним із чинників зростання популярності цього інструмента поряд з перевагами, які він надає його користувачам та торговельним організаціям, є те, що у зростанні обсягів безготівкових розрахунків зацікавлені центральні банки, які отримують додатковий засіб для моніторингу і регулювання потоків грошової маси всередині країни, а також самі емітенти карток, які, окрім отримання грошової вигоди, стають володарями цінної інформації про споживчі переваги своїх клієнтів.

Проте шлях, який розвинені країни пройшли майже за сто років, пострадянські країни долають набагато швидше, приймаючи платіжні картки як необхідний атрибут сучасної економіки. І якщо ще якихось десять років тому кількість власників карток у Центральній та Східній Європі вимірювалася тисячами, сьогодні вона сягає десятків мільйонів.

Час виникнення платіжних карток не є визначеним. Головна причина полягає в тому, які картки ми маємо на увазі. В нашій країні навіть багато працівників банків, розмірковуючи про картки, помиляються в різних їх поняттях. Деякі говорять про банківські картки, дехто називає їх кредитними чи пластиковими, насправді всі ці поняття є різними. Коли ми говоримо про пластикові картки, то маємо на увазі лише матеріал, з якого вони зроблені. Коли про банківські картки –

уточнюємо, хто їх емітує. Говорячи про кредитні картки, ми можемо мати на увазі систему розрахунків між тим, хто є їх держателем, і тим, хто їх емітував, яким може бути не тільки банк, а й магазин чи страхова компанія та ін.

Картки міжнародних систем з'явилися в СРСР ще в 1969 році. Але це були картки, емітовані закордонними компаніями і банками. У Радянському Союзі почала створюватися мережа підприємств, що приймали ці картки як платіжний засіб. Угоду такого роду було підписано з компанією Diners Club. У 1974 році на ринку з'явилася American Express, а в 1975 році – VISA (тоді ще National Bank Americard Inc.) і Eurocard, у 1976 році – японська Japan Credit Bureau (JCB). З радянської сторони ці угоди підписувалися ВАТ «Інтурист», що і організовувало розрахунки з використанням платіжних карток у валютних магазинах «Берізка» і готелях.

В Радянському Союзі першим банком, який випускав міжнародні кредитні картки, був Внешэкономбанк. У 1989 році він емітував «золоті» картки Eurocard. Але і дотепер невідомо, для кого вони були випущені і кому були потрібні. І на респі, у вересні 1991 року була випущена перша радянська картка VISA. В Україні першим банком, хто представив платіжні картки і банкомати, був ПриватБанк. У 1996 році він став повноправним членом платіжної системи VISA і почав великомасштабну емісію платіжних карток.

Історія виникнення платіжних карток є дуже насиченою. А розпочалася вона саме в Сполучених Штатах Америки. В таблиці наводимо коротку характеристику історії виникнення платіжних карток.

Сьогодні переважна частина світового ринку платіжних карток контролюється двома найбільшими компаніями – VISA і MasterCard. Якщо поділити весь світовий ринок платіжних карток на сфери впливу основних гравців-платіжних систем, то спостерігатиметься наступне: на платіжну систему Visa припадає близько 57% ринку, на Europay/MasterCard – приблизно 26%, на American Express – близько 13%, на інші – лише 4%.

У сучасних умовах важливою проблемою постає виявлення тенденцій розвитку ринку платіжних карток. Український картковий ринок продовжує поступово розширюватися за рахунок нових держателів карток, емітентів, а також точок обслуговування, але існує проблема у визначенні пріоритетів карток різного класу, які мають властивості, що найбільшою мірою задовольняють споживачів України. Також проблемою сучасної української економіки є удосконалення грошово-кредитної системи, яка певною мірою залежить від організації та розвитку банківських платіжних інструментів, зокрема платіжних карток. На розвиток безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток негативно впливають: низький рівень купівельної спроможності населення; незацікавленість населення в користуванні платіжними картками; недостатній розвиток інфраструктури обслуговування платіжних карток; значні капіталовкладення для впровадження карткових розрахунків; додаткові витрати торговців на придбання та обслуговування обладнання, навчання персоналу.

Отже, проаналізуємо розвиток ринку платіжних карток та діяльність банків на цьому ринку в Україні протягом 2009–2014 років. Аналіз базуватиметься, в основному, на відповідній звітності банків, що надається Національному банку України [8].

Історія виникнення платіжних карток

Рік	Коротка характеристика
1	2
1914	У США великі банки, магазини, промислові підприємства і нафтопереробні компанії почали видавати своїм надійним і постійним клієнтам спеціальні картонні картки
1928	Бостонською компанією Farrington Manufacturing були вперше випущені картки у вигляді металевих пластинок
1936	З'явилися об'єднання підприємств, які дали згоду кредитувати постійних клієнтів
1946	Джон С. Біггінс розробив кредитну систему Charge-it. Вона являла собою розписки, якими клієнти могли розраховуватися в місцевих магазинах за дрібні покупки
1949	Створена система Diners Club, що стала першою масовою універсальною платіжною картовою системою
1951	Diners club видали першу ліцензію на існування свого імені і схеми у Великій Британії
1958	Була започаткована система Carte Blanche – приватна картка корпорації готелів Hilton
01.10.1958	Випущена перша картка American Express
1958	Почали програми кредитних карток Bank of America, Chase Manhattan і Marine Midland Trust
1965	Британська асоціація готелів і ресторанів об'єдналася з Rikskort, в результаті чого була створена Eurocard International
1966	Bank of America почав видавати ліцензії на свою систему іншим банкам
1966	У США виникла компанія Interbank Card Association
1970	Створена National Bank Americard Inc.
1974	Interbank Card Association підписали угоду з британською системою Accessed, що входила в асоціацію Eurocard
1977	National Bank Americard Inc. отримала назву VISA USA Inc., потім VISA International, а в 2007 році – VISA Inc.
1979	Interbank Card Association отримала назву MasterCard.
1981	MasterCard вперше запроваджує золоту банківську картку.
1991	Випущена перша радянська картка VISA
1992	Злиття Eurocard International із платіжною системою Eurochak. Нова організація стала називатися Europay International
1996	ПриватБанк став повноправним членом платіжної системи Visa і почав великомасштабну емісію платіжних карток в Україні
1996	Europay, MasterCard та VISA запроваджують міжнародний стандарт для банківських чіпових карток під назвою EMV
2000	платіжні термінали забезпечують комунікацію за допомогою GPRS, радіо-частот або bluetooth
2002	MasterCard тестує безконтактну чіпову картку PayPass
2005	MasterCard та VISA узгодили стандарт для безконтактних чіпових карток

Станом на 1 жовтня 2014 року 132 банки (79,5% від загальної кількості, які мають банківську ліцензію) є членами внутрішньодержавних і міжнародних картових платіжних систем та здійснюють емісію й еквайринг платіжних карток. Загалом з 2002 року їх кількість зросла на 74 установи, тобто більш як удвічі (див. рис.1).

На рис. 2 показані дані десяти банків-лідерів учасників платіжних систем щодо кількості платіжних карток та інфраструктури їх обслуговування станом на 01.10.2014. З наведених даних видно, що за результатами трьох кварталів 2014 року лідерство з випуску карток залишається за ПриватБанком, який на 1 жовтня 2014 року емітував 30,7 млн.

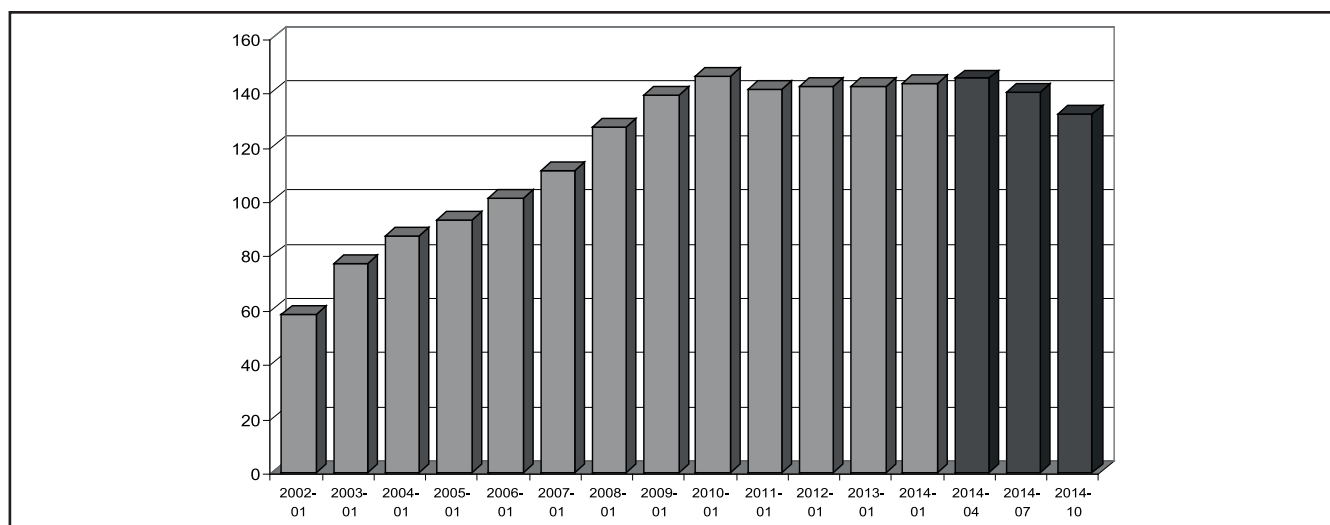


Рисунок 1. Динаміка зростання кількості банків, які здійснюють емісію та еквайринг платіжних карток (одиниць) за період 2002–2014 років [6]

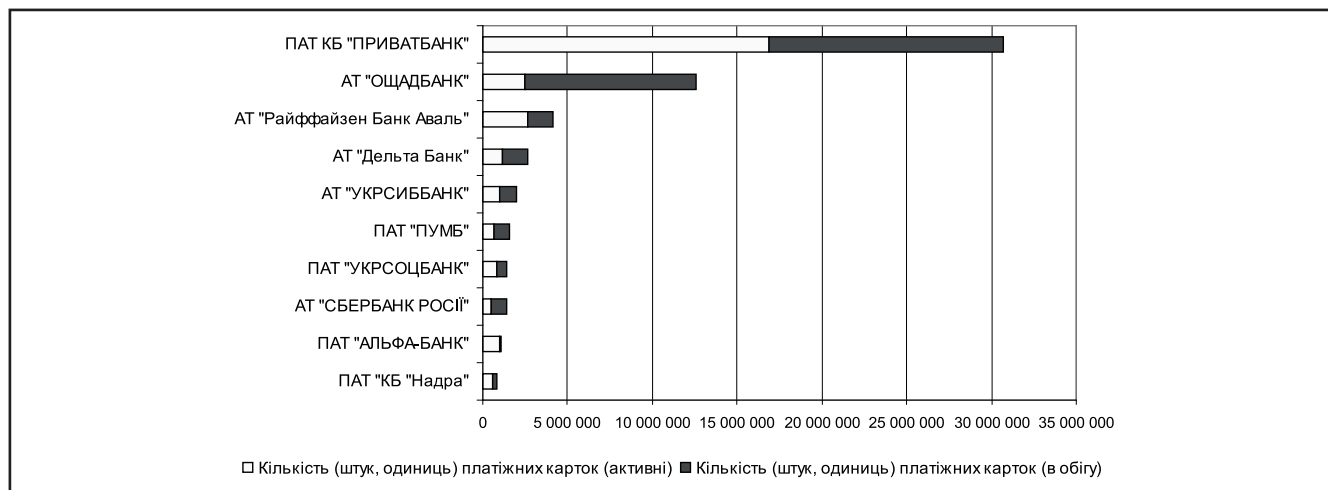


Рисунок 2. Топ-10 банків за кількістю емітованих платіжних карток (одиниць) станом на 01.10.2014. [6]

карток, з яких 16,9 млн. – активні. На другій і третій позиціях знаходяться відповідно Ощадбанк з 12,6 млн. карток (з них активних лише 2,5 млн.) та «Райффайзен банк Аваль» з 4,1 млн. карток (2,6 млн. активних).

Серед банків у 2014 році найдинамічніше нарощували емісію платіжних карток АльфаБанк, Дельта Банк та Ощадбанк. Шість банків станом на 01.10.2014 р. емітували від 1 млн. до 3 млн. шт. платіжних карток: Дельта Банк – 2 615 тис. шт., УкрСиббанк – 1 964 тис. шт., ПУМБ – 1 549 тис. шт., Ук-

рсоцбанк – 1 435 тис. шт., Сбербанк Росії – 1 412 тис. шт. та АльфаБанк – 1 116 тис. шт. Ще двадцять дев'ять банків на 01.10.2014 емітували від 100 тис. шт. до 1000 тис. шт. платіжних карток.

У географічному розрізі варто відмітити, що максимальна кількість карток, як і раніше, припадає на Київ – майже 12 млн. карток, 5,8 млн. з яких – активні. З початку 2014 року кількість активних карток Києва зросла на 11,7%, або на 595 тис. шт. (рис. 3).

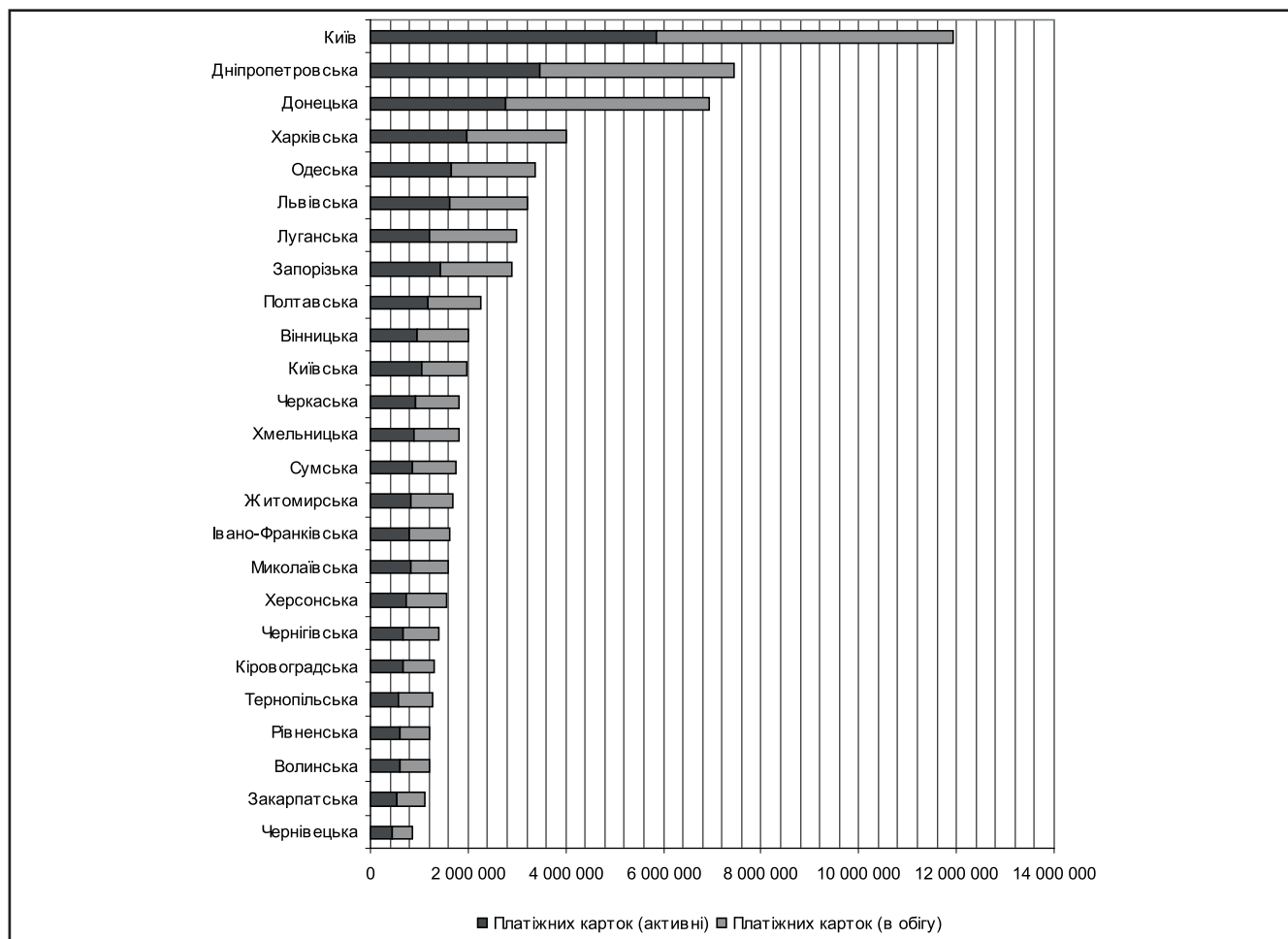


Рисунок 3. Регіональна структура платіжних карток в Україні станом на 01.10.2014 [6]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таким чином, у Києві не лише видано, а й активно працює майже 18% карток країни – при тому, що зареєстроване у ньому населення складає всього 6% населення України (за даними 2013 року) або менше 8% від населення України без врахування АР Крим та всього Донбасу.

Також у топ–5 лідерів за кількістю активних платіжних карток закономірно ввійшли всі інші області з містами–мільйонерами: Дніпропетровська (3,484 млн.), Донецька (2,759 млн.), Харківська (1,988 млн.) та Одеська (1,669 млн.). Разом у вказаних областях та Києві видано майже половину всіх карток України (47%).

Регіонами з найбільш низькою чисельністю активних платіжних карток на відповідну дату стали західні найменш урбанізовані регіони: Чернівецька (432 тис.), Закарпатська (546 тис.) і Тернопільська (582 тис.) області.

Також варто зазначити, що регіональний приріст чисельності активних платіжних карток за перші три квартали 2014 року був відмічений тільки у чотирьох сусідніх центральних регіонах України. Власне, окрім Києва значним збільшенням кількості карток, за якими активно проводяться операції, відмітилася тільки Київська область (+6,9% або +67 тисяч карток). А також мінімальний, ледь помітний приріст – всього на 1–3 тисячі карток на весь регіон – продемонстрували Чернігівська (+0,5%) та Черкаська області (+0,1%).

У той же час лідерами за абсолютним регіональним зниженням кількості активних карток закономірно стали Донецька область (мінус 670 тис. карток, або 20%) та Луганська область (мінус 417 тис. карток, або мінус 26%). Таким чином, перестали проводитися операції більш, ніж по мільйону платіжних карток, що видані у обох областях Донбасу.

Станом на 01.10.2014 загальна кількість платіжних карток, термін дії яких не закінчився, становила 69 754 тис.шт., з них кількість платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна операція протягом останніх трьох місяців, зменшилась з початку року на 6,8%: з 35 622 тис. шт. до 33 197 тис. шт.

Із загальної кількості активних платіжних карток (33 197 тис. шт.) на корпоративні картки припадає близько 1,02% (340 тис. шт.), а на особисті – 98,98% (32 856 тис. шт.). Порівняно з 2013 роком у 2014–му році зменшилась кількість як корпоративних платіжних карток – на 50 тис. шт., або на 12,8%

(з 390 тис. шт. до 340 тис. шт.), так і особистих – на 2 376 тис. шт., або на 6,7% (з 35 232 тис. шт. до 32 856 тис. шт.) [5].

За видами носіїв інформації в загальному обсязі емітованих банками карток досі домінують картки з магнітною смугою – 91% (30 355 тис. шт.). Роста кількість карток з магнітною смугою і чіпом – 6% (2 143 тис. шт.), а кількість карток тільки з чіпом – падає до 2% (503 тис. шт.). На платіжні картки, що використовуються для розрахунків у мережі Інтернет, прийшовся 1% (195 тис. шт.) (див. рис. 4).

Види платіжних карток за типами носія інформації станом на 01.10.2014 [5].

Переважає більшість карток із чіпом – це картки НСМЕП. Картки з магнітною смугою і чіпом, здебільшого, є картками міжнародних платіжних систем Visa та MasterCard. Як правило, банки емітують традиційні картки з магнітною смугою для реалізації масових зарплатних проектів, тоді як картки преміум–сегмента випускають із чіпом і магнітною смугою.

Дані останніх років свідчать, що безпека карткових операцій та запроваджене міжнародними платіжними системами правило перенесення відповідальності, згідно з яким із двох учасників транзакції (емітента і еквайра) відповідальність за шахрайство несе той, хто не перейшов на чіпи, враховуючи, що переважна більшість операцій з використанням карток – це операції з отримання готівки у власній інфраструктурі банку–емітента, не є критичними для переходу на чіп для емітентів. Практика українських банків підтверджує: ніякі штучні методи впливу на ринок не гарантують його динамічного розвитку – єдиним дієвим чинником є вигода для клієнта і самого банку.

На жовтень 2014 року банками було емітовано 7 894 тис. шт. (23,8 %) активних карток із кредитною функцією і 25 302 тис. шт. (76,2 %) з дебетовою функцією. Протягом 2014 року темпи зниження емісії карток із кредитною функцією були вищими, ніж карток із дебетовою функцією, зокрема кількість перших впала на 899 тис. шт., а других знизилась – на 1 526. При цьому слід взяти до уваги, що за методологією складання звітності, встановленою Національним банком України, до карток із кредитною функцією банки не повинні включати дебетові картки з можливістю надання овердрафту.

Загальна кількість активних платіжних карток (за якими протягом трьох місяців була здійснена хоча б одна операція), емітованих українськими банками, за три квартали 2014

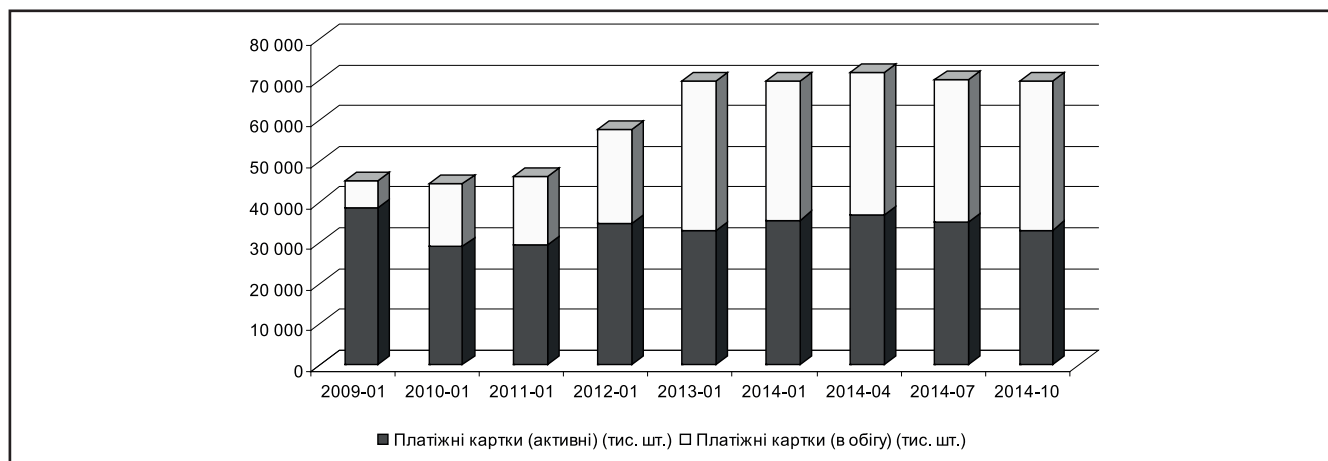


Рисунок 4. Динаміка зростання/спадання кількості карток, емітованих українськими банками за період 2009–2014 років [5]

року зменшилася на 2 425 тис. шт., або на 6,8% (з 35 622 тис. шт. до 33 197 тис. шт.).

Порівняно з 2012 роком у 2013 році:

кількість операцій із застосуванням платіжних карток, емітованих українськими банками, збільшилась майже на 266 млн. (24,8%) і становила понад 1 339 млн., при цьому сума операцій зросла на 174,5 млрд. грн. (23,5%) і становила понад 916 млрд. грн.;

обсяг операцій з отримання готівки збільшився на 107 млрд. грн. і становив понад 756 млрд. грн. (83% від загальної суми операцій за картками), безготівкових платежів – на 67,5 млрд. грн. і становив понад 159 млрд. грн. (17% від загальної суми операцій за картками).

Як і у 2012, у 2013 році темпи приросту торгівельної платіжної інфраструктури були вищими за темпи збільшення кількості банкоматів і платіжних карток, але у 2013 році призупинився приріст платіжних карток. Зокрема, в 2013 році кількість банкоматів, що обслуговують платіжні картки, збільшилася на 4 198 штук, або на 11,6% (з 36 152 шт. до 40 350 шт.).

Однією з головних подій на ринку платіжних карток можна вважати те, що, нарешті, були остаточно введені зміни, які повинні дозволити українцям і гостям країни розплатуватися картою в будь-якій торговельній точці. Зокрема, у червні 2011 року Кабінет Міністрів вніс зміни в порядок ведення торговельної діяльності й правила торговельного обслуговування населення, згідно з чим усі підприємства роздрібної торгівлі й громадського харчування повинні бути оснащені POS-терміналами й забезпечити покупцям можливість оплачувати товари й послуги платіжною картою.

Висновки

Отже, сьогодні картки є не тільки платіжним інструментом, а й певним соціальним явищем, оскільки полегшують доступ до зарплат, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат. Для розвитку ринку платіжних карток, перш за все, необхідно викликати довіру спільноти, підвищити ефективність картових технологій за допомогою маркетингу фінансових послуг із забезпечення торговельно-сервісних підприємств консультаціями і супроводженням у процесі обслуговування за платіжними картками, безоплатним наданням витратних матеріалів та обладнання протягом усього періоду співпраці, проведенням навчання з персоналом тощо. Також необхідно дещо спростити або вдосконалити механізм користування платіжними картками, так як для людей похилого віку цей механізм є не дуже зручним, розробити захист платіжних карток від при-

родних чинників. І за змоги більш розширити мережу безготівкових банківських пристроїв, а особливо у торговельних мережах, бо ще не всюди можна розраховуватись платіжною картою. Український картовий ринок дуже динамічний: змінюються лідери, з'являються нові продукти і технології, – незмінним залишається лише одне: він швидко розширюється за рахунок нових держателів карток, емітентів і точок обслуговування, але все ще не в достатній кількості. Для багатьох комерційних банків платіжні картки стали новим напрямом бізнесу, ефективним фінансовим інструментом.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами та доповненнями) // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/>
2. Постанова Кабінету Міністрів від 29 вересня 2010 р. № 878 «Про здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів» // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/878-2010-%D0%BF>
3. Постанова Національного банку України № 492 «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах» від 12.11.2003 (зі змінами та доповненнями) // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>
4. Постанова Національного банку України № 705 «Про порядок емісії електронних платіжних засобів і здійснення операцій з їх використанням» від 05.11.2014 (зі змінами та доповненнями) // <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=11879692>
5. Види платіжних карток, які емітовані українськими банками // <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=44657>
6. Дані у розрізі банків щодо кількості платіжних карток, платіжних пристроїв та кількості підприємств торгівлі/сфери послуг // <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=54927>
7. Загальні дані про кількість клієнтів, платіжних карток та платіжних пристроїв // <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=44655>
8. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні // http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
9. Зручний і безпечний засіб для розрахунків – платіжна картка. Поради банкірів // http://www.anticyber.com.ua/news_detail.php?id=70
10. Украина поддерживает тренд бесконтактных платежей // http://payspacemagazine.com/ukraine-supports-trend-of-cashless-payments.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Payspacemagazine+%28Payspacemagazine%29
11. MasterCard (офіційний сайт) // <http://www.mastercard.com/us/company/en/>

УДК 658.8: 664 (045)

В.В. КАПРАВІЙ,
к.с.–г.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
А.Б. БОНДАРЧУК,
бакалавр, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Використання ефекту Торстейна Веблена з метою збільшення обсягів реалізації товарів демонстративного споживання в умовах споживчої кризи

У статті розглянуто вплив споживчої кризи на функціонування підприємств, що спеціалізуються на реалізації продуктів та послуг, для яких характерне демонстративне споживання, та запропоновано ряд маркетингових заходів, впровадження яких дозволить істотно збільшити обсяги збуту.

Ключові слова: ефект Торстейна Веблена, споживча криза, товари демонстративного споживання.

В.В. КАПРАВЫЙ,
к.с.–х.н., доцент, Вінницький торгово–економічний інститут КНТЗУ,
А.Б. БОНДАРЧУК,
бакалавр, Вінницький торгово–економічний інститут КНТЗУ

Использование эффекта Торстейна Веблена с целью увеличения объемов реализации товаров демонстративного потребления в условиях потребительского кризиса

В статье рассмотрено влияние потребительского кризиса на функционирование предприятий, которые специализируются на реализации продуктов и услуг, для которых характерно демонстративное потребление, и предложен ряд маркетинговых действий, внедрение которых позволит существенно увеличить объемы сбыта.

Ключевые слова: эффект Торстейна Веблена, потребительский кризис, товары демонстративного потребления.

In the article influence of consumer crisis is considered on function in consumer crises, that is specialized on realization of food and services for that the characteristic demonstration consumption, and the row of marketing measures introduction of that will allow substantially increase of sales.

Keywords: effect of Thorstein Veblen, consumer crisis, commodities of demonstration consumption.

Постановка проблеми. Споживча криза, спричинена складною економічною ситуацією та падінням купівельної спроможності населення, призвела до істотного скорочення обсягів збуту товарів та послуг демонстративного споживання, що напругу загрожує існуванню великої кількості підприємств, які спеціалізуються на даному виді діяльності. Це гостро вимагає від них докорінного перегляду і модернізації всіх складових маркетингової діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати аналізу причин та наслідків кризових явищ в економіці України, що висвітлюються в публікаціях багатьох українських вчених, дозволяють зробити висновок, що в умовах споживчої кризи виникла термінова необхідність розробки антикризових програм розвитку для підприємств різних галузей [1–3]. Особливо сильного удару споживча криза завдала по товарах преміум–сегмента, до яких відносяться товари демонстративного споживання. Демонстративне споживання є однією з найбільш стійких рис споживчого попиту. Йому приділяли увагу провідні економісти всіх епох. У наш час різні аспекти демонстративного споживання вивчали О. Моргенштерн, Дж. К. Гелбрейт і К. Ерроу. Роботи, присвячені демонстративному споживанню, постійно з'являються на сторінках економічних журналів і сьогодні, таких як Bagwell and Bernheim; Beckeretal, Luttmere, Maurerand Meier, Samuelson, Solnikand Hemenway [4–6].

Метою статті є аналіз купівельної поведінки споживачів товарів та послуг, для яких характерно демонстративне споживання, та розробка системи маркетингових дій, які дозволять підприємствам, що працюють у даній галузі зберегти свій ринок в умовах споживчої кризи.

Виклад основного матеріалу. Практично із самого свого зародження існуюча економічна теорія в частині мікроекономіки стикалася з неможливістю пояснення цілого ряду незрозумілих економічних ситуацій. Ці ситуації в економіці отримали свої назви. Найбільш відомі з них – це парадокс Гіффена, ефект Веблена і ефект сноба. Ці парадокси і ефекти характеризують типи поведінки споживачів, які повністю суперечать опису 2–факторної моделі попиту. При більш уважному вивченні даного питання виявляється, що свобода споживчого вибору далеко не абсолютна. Причому обме-

ження свободи іноді відбувається не від обмеженості грошей у гаманці споживача і не від різних надзвичайних обставин (війна, голод, стихійне лихо тощо) часто залежить від інших споживачів навколо. Кожен споживач відчуває на собі вплив смаків і переваг інших, оточуючих його людей. Сучасна економічна наука виділяє три найбільш типові форми такого впливу і, відповідно, три ефекти:

- ефект приєднання до більшості;
- ефект сноба;
- ефект престижного, або демонстративного, споживання.

У першому випадку споживач прагне купувати те, що купують всі. Він приймає до більшості оточуючих його людей, сліпо наслідує моду, що, як йому здається, підвищує його соціальний статус, наприклад купує елітні спиртні напої, які споживають оточуючі навколо нього люди по роботі. У другому випадку реакція на моду у споживача має зворотну спрямованість. Він прагне відрізнитися від більшості, хоче бути оригінальним, виділитися з натовпу. Покупець–сноб ніколи не придбає те, що купують всі. Тут теж має місце залежність від оточуючих, але тільки ця залежність обернено спрямована. У третьому випадку споживач купує товари з метою справити враження на оточуючих не своєю якістю товару, а навпаки, його ціною, наскільки більше він коштує, настільки він привабливіший.

Підставою, на якій тримається хороша репутація в будь–якому високоорганізованому індустріальному суспільстві, є фінансова міць. Способи демонстрації фінансової потужності, а отже і придбання та збереження будь–якого імені – це неробство і марнотратне споживання товарів. Яскравим прикладом цього слугує ефект Веблена або, як ще його називають, парадокс Веблена.

Демонстративне споживання є однією з найбільш стійких рис споживчого попиту. Саме йому приділено основну увагу в науковій роботі американського вченого Торстейна Веблена «Теорія дозвольного класу». Ефект Веблена – явище збільшення попиту на певний товар після зростання його ціни. Це відбувається тому, що споживач вважає вищу ціну індикатором вищого статусу. Ефект Веблена демонструє вплив фактору статусності на попит, який нівелює стандартний закон попиту і пропозиції, за яким чим вища ціна на товар – тим менший попит [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефект Веблена демонструє вплив фактору статусності на попит, який нівелює стандартний закон попиту і пропозиції, за яким чим вища ціна на товар – тим менший попит. Нераціонально також, коли люди дивляться на торгову марку, і нічого що дорожче, зате якісніше, але не завжди це так, ці люди попадають під вплив ефекту відданості бренду. Інколи збільшення ціни на товар говорить про підвищення якості товару. Або ще може бути інша думка у покупців, якщо підвищили ціну, то скоротили випуск даних товарів, тобто в майбутньому може бути дефіцит.

Під ефект Веблена підпадають і персони, які переходять з одного соціального статусу в інший, наприклад інженер, який став бізнесменом, або студент – професіонал своєї справи. Така людина готова придбати будь-що і в будь-якій кількості, аби був приклеєний фірмовий ярлик. Вирішенням цієї проблеми може слугувати те, що влада або самі споживачі намагаються змінювати свою думку відносно дорогих речей. Що чим дорожче, тим краще, що ярлик на модному одязі буде слугувати споживачам перепусткою до кращого життя. Що не наявність якої-небудь речі слугує статусністю, а навпаки, інше – те, що споживач повинен вимірювати своє життя не розміром рахунку в банку чи наявністю зайвого діаманта чи оригіналу картини Мони Лізи у себе дома.

Прикладом даного ефекту можуть слугувати твори сучасного мистецтва, модні парфуми, одяг, оригінальні твори мистецтв, ювелірні вироби. Дорогі марки годинників (при наявності у всіх мобільних телефонів), одяг і взуття відомих фірм і їх імітації; плазмові телевізори великих форматів (а кімнати стандартні), громіздких і потужних машин (джипів).

Історія зафіксувала багато прикладів прояву ефекту Веблена. Так, наприклад, у 1550 році італійський купець Гаспаре Дуччо, приймаючи у своєму будинку важливого сановника, наказав подати устриці з позолоченими раковинами. Інший приклад – особняк з підводною більярдною кімнатою, який у 1890 році побудував англійський шахрай Уітакер Райт. Або політ Елвіса Преслі на особистому літаку з Мемфіса в Денвер і назад в 1976 році, коли було витрачено 5.500 галонів пального, щоб король рок-н-ролу з'їв особливий сандвіч [4].

Ефект демонстраційного споживання напряму пов'язаний з таким неординарним поняттям, як гламур. Це поняття виникло в докризовий період 2000–2008 років та сформувало цілий напрям комерційної діяльності в Україні. Високий попит, що сформувався в докризові роки на статусні товари

та послуги, для яких характерно демонстраційне споживання, був обумовлений, перш за все, особливістю української ментальності. Купівельна поведінка українського споживача дуже часто базується на бажанні «не вдарити обличчям в багно». Це спостерігається не тільки тоді, коли витрачаються великі кошти, щоб підтвердити високий соціальний статус, а й тоді, коли у типового українського споживача часто виникає бажання явно завищити свій соціальний статус, «пустити пил в обличчя», придбавши статусний товар, або замовивши статусну послугу на останні, або навіть на запозичені кошти. Це дало можливість розширити сегменти гламурних товарів та послуг на велику кількість підсегментів – від «гламуру для багатих» до «гламуру для бідних» (рис. 1).

Дані спостереження підтверджуються теорією Торстейна Веблена, згідно з якою демонстративне споживання не обмежується лише «Теорією дозвільного класу». Безумовно, «вище суспільство» займає в його теорії центральне місце, але Веблен також аналізує прояв демонстративного споживання ремісників та найманих працівників, в яких воно проявляється, наприклад, у потребі «посидіти за келихом пива» [4].

Світова економічна криза, важкі кризові явища в українській економіці, військові дії на сході України завдали індустрії гламуру нищівного удару. Термін «гламур» більше не вживається в рекламних зверненнях, через істотне падіння купівельної спроможності у середнього українського споживача він викликає відразу. Однак зміна купівельної поведінки українського споживача не означає зміну української ментальності і зміну головного рушія комерційної діяльності – людських потреб. Потреби українського споживача в демонстраційному споживанні залишилися. Залишилась і необхідність у їхньому задоволенні, зміняться лише методи та способи задоволення даних потреб. У подібних жорстких умовах конкуренції виживуть лише ті підприємства, які швидко зможуть пристосуватися до нових умов ведення бізнесу.

Опинившись у складних умовах падіння попиту на товари та послуги, яким притаманне демонстраційне споживання, деякі українські підприємства можуть спробувати повернути споживачів зниженням ціни на товари та послуги. Це дуже небезпечне рішення, яке може призвести до подальшого падіння попиту. В даному випадку порушується принцип позиціонування. В свідомості споживачів даний товар чи послуга вже позиціонується як ексклюзивні та доступні не для всіх, і

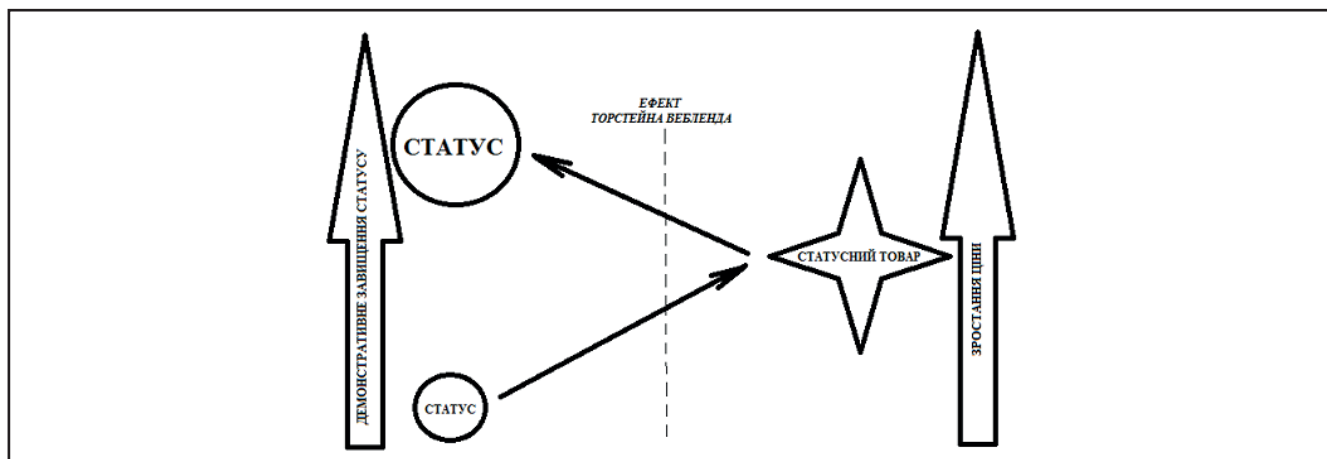


Рисунок 1. Механізм дії ефекту Торстейна Веблена

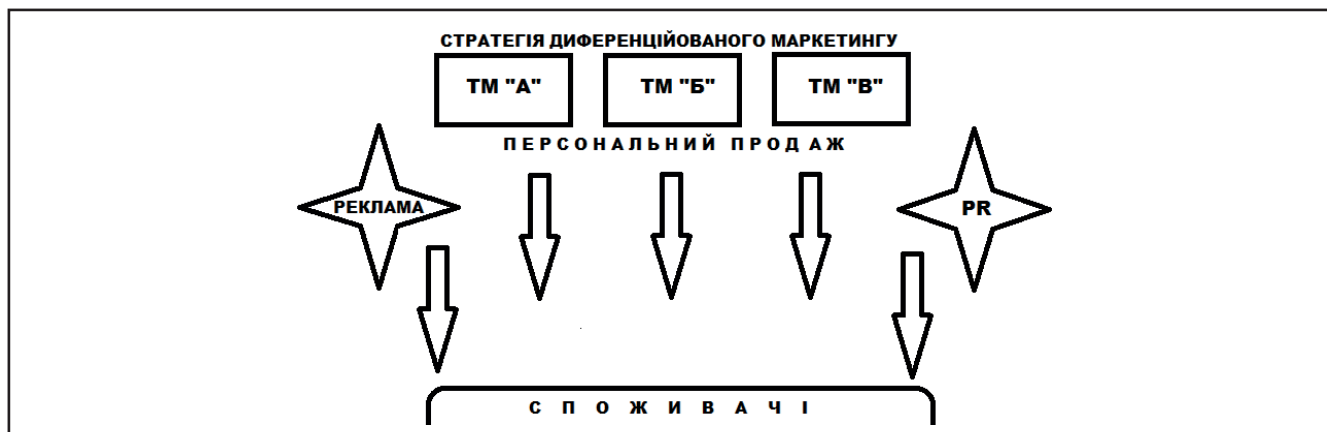


Рисунок 2. Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємств, що спеціалізуються на реалізації продуктів та послуг, для яких характерне демонстраційне споживання

тому зниження ціни може призвести до зміни сприйняття товару чи послуги споживачем у бік погіршення в зв'язку з тим, що ціна завжди виступає індикатором якості товару. Це також має наукове підтвердження. Ефект Веблена впливає на цінову політику компаній і говорить, що всупереч очікуванням зниження цін на престижні товари може призвести до спаду продажів. Так, група Four Seasons Hotel іноді при відсутності попиту закриває готелі, замість того щоб надавати знижки і тим самим псувати імідж марки. У період спаду на ринку туризму після терористичних атак 11 вересня 2001 року багато престижних готелів приваблювали гостей, пропонуючи додаткову ніч безкоштовно, але не ризикуючи знизити статус закладу у свідомості клієнта формальними знижками [4].

Для того щоб не порушувати принципи позиціонування товару та зберегти імідж престижності, треба застосовувати важелі не цінової, а товарної та комунікаційної маркетингових політик. Особливої уваги заслуговує асортиментна політика. Загальне падіння ринків практично в усіх цінових сегментах товарів демонстративного споживання призводить до зменшення обсягів реалізації і вимагає від підприємств розширення ринків збуту та обрання такої стратегії охоплення ринку, як диференційований маркетинг. Щодо підприємств, що спеціалізуються на товарах та послугах, яким притаманне демонстраційне споживання, то для них зазвичай типовою є стратегія концентрованого маркетингу, і це значно ускладнює вирішення проблеми розширення ринку. Вихід з даної типової ситуації можливий за умов зміни марочної стратегії підприємства і відмови від одномарочної стратегії на користь багатомарочної. В даному випадку високоефективною буде саме багатомарочна стратегія, згідно з якою підприємство повинно для кожного з цінових сегментів розробити окремі товарні марки, не пов'язані одна з одною. Це дозволить розширити ринки збуту, додатково створивши нові товарні марки у середніх та низових сегментах, які не пов'язані з основною товарною престижною маркою і не можуть викликати асоціативне заниження рівня її сприйняття як марки преміум-сегмента. Тобто мова йде про такі ж самі дії, як і створення «гламуру для багатих» та «гламуру для бідних», тільки в межах одного підприємства, але під різними товарними марками.

Дуже важлива роль у даній ситуації, коли треба підтримати попит на продукти та послуги, для яких характерне демонстраційне споживання, відводиться комунікацій-

ній маркетинговій політиці підприємства. В умовах суттєвого падіння попиту на дані товари та послуги обмежена можливість впливу на споживача за допомогою важелів цінової політики має бути компенсована застосуванням важелів іншого типу – саме комунікаційних (рис. 2).

Ціллю реклами в даній ситуації має бути переконання в ексклюзивності, високій якості та споживчій цінності даного товару. Заходи публік рілейшнз повинні бути спрямовані на підтримку та посилення позитивного іміджу підприємства та його продуктів чи послуг. Безумовно, в жодному разі не треба заощаджувати на персональному продажі, приділяючи максимум уваги підбору, додатковому навчанню та стимулюванню персоналу, що відповідає за персональні контакти з клієнтами з метою рекламування та збуту товару.

Висновки

Таким чином в умовах гострої споживчої кризи для підвищення обсягів збуту та рівня конкурентоспроможності підприємств, що спеціалізуються на реалізації продуктів та послуг, для яких характерне демонстраційне споживання, можна запропонувати такі заходи:

1. З метою розширення ринку створити та вивести на ринок нові товарні марки в середніх та низових сегментах, які не пов'язані з основною товарною престижною маркою і не можуть викликати асоціативне заниження рівня її сприйняття як марки преміум-сегмента.
2. Інтенсифікувати рекламну діяльність з метою переконання споживачів у високій споживчій цінності товару чи послуги.
3. Спрямувати вплив заходів публік рілейшнз на підтримку позитивного іміджу підприємства та його продукції.
4. Забезпечити високу ефективність системи персонального продажу.

Список використаних джерел

1. Бобиль В. Аналіз причин сучасної економічної кризи в Україні / В. Бобиль // Регіональна економіка. – 2011. – №1. – С. 79–84.
2. Буковинський А. Шляхи подолання економічної кризи в Україні / А. Буковинський, Т. Унтковська // Економічна теорія. Науковий журнал. – 2009. – №2. – С. 47–60.
3. Кондратчук К.С. Сущность и причины кризисных проявлений в мировой экономической системе / К.С. Кондратчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №1. – С. 57–63.

4. Малахова С.В. Эффект Веблена, поиск статусных товаров и отрицательная полезность демонстративного / С.В. Малахова // Журнал институциональных исследований. – 2012. – №3. – С. 51–54.

5. Ричард Конниф Естественная история богатых. Полевые исследования / Конниф Р. – У–фактория, 2006. – 224 с.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М.: ЭКСМО, 2007. – 332 с.

УДК 330.111.4+332.1

Б.Г. ЧЕМИСОВ,

к.г.н., доцент, Чернігівський національний технологічний університет

Просторова організація виробництва як складова поняття «просторовий розвиток»

Здійснено аналіз аспектів змісту поняття «просторова організація виробництва». Запропоноване авторське бачення поняття «регіональна організація виробництва», її форм та факторів. Викладено основні напрями регіонального системно–структурного аналізу.

Ключові слова: просторовий розвиток, просторова, територіальна і регіональна організація виробництва, регіональний системно–структурний підхід, функціонально–структурний аналіз.

Б.Г. ЧЕМИСОВ,

к.г.н., доцент, Черниговский национальный технологический университет

Пространственная организация производства как составная понятия «пространственное развитие»

Осуществлен анализ аспектов содержания понятия «пространственная организация производства». Предложено авторское видение понятия «региональная организация производства», ее форм и факторов. Изложены основные направления регионального системно–структурного анализа.

Ключевые слова: пространственное развитие, пространственная, территориальная и региональная организация производства, региональный системно–структурный подход, функционально–структурный анализ.

B.G. CHEMISOV,

candidate of geographical sciences, associate professor

Spatial organization of production as component concepts Spatial development

Implemented aspects of the analysis of the concept of «spatial organization of production». Author's vision of the concept of «regional organization of production,» its forms and faktors. Set out main directions of the regional system–structural analysis.

Keywords: sustainable development, spatial, territorial and regional organization of production, regional system–structural approach, functional and structural analysis.

Постановка проблеми. Сталий розвиток регіонів, будучи просторовим аспектом глобальної триєдиної концепції сталого розвитку, набуває все більш зростаюче практичне значення. У цьому зв'язку виникає необхідність у подальшому аналізі підходів щодо трактувань таких понять, як «просторовий розвиток» та «просторова і регіональна організація виробництва». Поруч з цим актуальним завданням є розробка відповідних аспектів теоретико–методичного обґрунтування розвитку регіонів у контексті сталого розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичними питаннями сталого розвитку займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: Г.Х. Брундтланд, В.М. Геєць, В.І. Данілов–Данільян, Г.Е. Дейлі, М.З. Згуровський, Л.Г. Мельник, Е. Пестель, А. Паччеї, О.С. Пчелінцев, Л.Г. Руденко, А.Д. Урсул та ін. Вагомий внесок у дослідження просторової організації виробництва як складової просторового розвитку зробили науковці: З.В. Герасимчук, А.Г. Гранберг, С.І. Іщук, М.М. Колосовський, В. Кристаллер, А. Льюш, М.М. Паламарчук, М.Д. Пістун, Ф. Перроу, Д.М. Стеченко, О.І. Шаблій, Л.Т. Шевчук, С.Л. Шульц та ін.

Але складність і багатогранність проблем просторового розвитку регіонів визначають необхідність подальших розро-

бок теоретико–методологічних підходів та методичних інструментів дослідження просторової організації виробництва.

Мета статті. Розглянути наявні підходи до трактувань понять «просторовий розвиток», «просторова та регіональна організація виробництва» і на цій основі сформулювати власне бачення змісту цих понять, а також проаналізувати ряд напрямів регіонального системно–структурного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Виробництво у широкому розумінні визначають як процес взаємодії людей з природою з метою створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг. Разом із тим, вступаючи у взаємодію з природою для задоволення своїх потреб, люди, як відомо, одночасно вступають поміж собою у певні соціально–економічні відносини.

Таким чином, суспільне виробництво включає в себе: 1) сукупність відносин, які виникають у процесі взаємодії людей з природою з метою забезпечення необхідних умов існування та які схематично можливо відобразити «людина–техніка (засоби і технологія виробництва) – природа» і 2) сукупність соціально–економічних відносин.

Розвиток виробництва, як і розвиток будь–якого іншого процесу, протікає у часі та просторі і характеризується зміною його стану, переходом одного стану в інший, зміною

просторової організації. Просторовий розвиток відбувається в багатовимірному просторі – геоекономічному, інформаційному, політичному та ін.

У сучасному європейському контексті просторовий розвиток «позначає комплекс організованих дій з управління елементами і зв'язками територій, систему дій і політик, спрямованих на оптимізацію просторових змін (розвитку), що відбуваються». З певною часткою умовності виділяють «політичну (геополітичні аспекти і різного роду відносини), законодавчу (вироблення керівних документів і рішень) і проектну (здійснення програм і проектів) площини питання. Уявлення про суб'єкти просторового розвитку в Європі знаходиться також у прямій залежності від уявлень про рівні (міждержавному, державному, національному, міжнародному, регіональному, місцевому тощо) і способах кооперації та співробітництва (горизонтальні, вертикальні, субсидіарні)» [1, с. 1].

Як бачимо, основним змістом просторового розвитку в цій трактовці є управлінський аспект просторової організації взаємодії суспільства з природою.

У зв'язку з цим доцільно розглянути зміст поняття «просторова організація виробництва». Просторова організація виробництва проявляється, на наш погляд, у двох аспектах: територіальному і регіональному. Узагальнюючи існуючі дефініції та результати власних досліджень територіальну організацію виробництва ми розуміємо як процес організації та самоорганізації територіально-виробничих утворень різних типів та видів, який здійснюється під впливом ринкового механізму та державних важелів регулювання, і результати цього процесу фіксуються на даний момент часу у територіальній структурі виробництва [2, с. 115].

Ми згодні з точкою зору, яку висловлюють багато дослідників, що промислові вузли, промислові центри і агломерації, промислові кластери, одгалузеві і багатгалузеві промислові райони, агропромислові територіальні інтеграції тощо – є формами територіальної організації виробництва.

Регіональну організацію виробництва доцільно розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні – це організація національної економіки як системи взаємодіючих регіонів і формами цієї організації є економічні райони та система адміністративно-територіальних таксонів. У вузькому сенсі регіональна організація виробництва – це організація виробництва в окремих регіонах.

Створення матеріальних благ та послуг необхідних для існування та розвитку суспільства є головною функцією матеріального виробництва. З усієї множини галузей виробництва розміщуються і набувають розвитку у конкретному регіоні ті, для яких є необхідні умови, або інакше кажучи, техніко-економічні особливості яких відповідають умовам і ресурсам регіону. Таким чином, розгортаючись у конкретній суспільній формі, процес виробництва в структурному плані в силу наявності в кожному регіоні різних поєднань умов і ресурсів має властиву для даної території сукупність відносин «людина – техніка – природа». Тим самим відбувається формування характерного для кожного регіону комплексу відносин взаємодії суспільства з природою, тобто формується своя виробнича структура і система економічних відносин.

При цьому напрями формування виробничої структури регіону тісно пов'язані з регіональними функціями вироб-

ництва: зовнішньою (участь у міжрегіональному поділі праці), внутрішньою (виготовлення і поставка на місцевий ринок, виходячи з наявних умов і ресурсів, конкурентоспроможної продукції для задоволення своїх виробничих потреб та потреб населення), а також внутрішньорегіональною ресурсною, яка проявляється у характері й інтенсивності використання тих чи інших умов та ресурсів регіону.

Таким чином, умови та ресурси регіону, структура і регіональні функції його виробництва перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємодії. З цього витікає, що виробництво регіону відповідним чином організоване: характерне для регіону поєднання умов та ресурсів і конкретні регіональні функції його виробництва визначають виробничу структуру. І навпаки, ефективне здійснення виробництвом регіону регіональних функцій на базі його умов та ресурсів можливе при відповідній виробничій структурі.

Тому, як ми вважаємо, регіональна організація виробництва у вузькому сенсі (організація виробництва регіону) – це узгодженість та впорядкованість між собою виробничої структури, регіональних функцій та поєднання природних і економічних умов і ресурсів, яка досягається поєднанням дії ринкових і державних регуляторів [3, с. 15]. Отже, вихідною передумовою при аналізі регіональної організації виробництва на відміну від досліджень його територіальної організації виступає регіон, а не галузь чи міжгалузєва інтеграція. Факторами організації виробництва регіону виступають: умови та ресурси регіону, регіональні функції, виробнича структура регіону, ринковий механізм та державні важелі регулювання (рис. 1).

У сучасній інтерпретації просторовий аналіз – це «сукупність теоретичних конструкцій і методів дослідження, які застосовуються при вивченні просторової організації та самоорганізації суспільства» [4, с. 1]. В регіональних дослідженнях важливу роль відіграє системно-структурний аналіз. У вітчизняній регіоналістиці розроблено ряд підходів до розкриття структури виробничого комплексу регіонів і в рамках цих підходів застосовуються різні групування підприємств та виробництв. У відповідності з використовуваними класифікаціями розрізняють переважно такі напрями регіонального системно-структурного аналізу: галузевий, міжгалузєвий, територіальний і функціональний (рис. 2). Галузевий напрям структурного аналізу здійснюється за допомогою класифікації галузей виробництва, де як структурні компоненти виступають галузі (підгалузі, виробництва).

При міжгалузєвому напрямі структурного дослідження використовується у більшості випадків класифікація міжгалузєвих комплексів (компоненти структури – міжгалузєві комплекси), а в окремих розробках – класифікація енерговиробничих циклів (компоненти – енерговиробничі цикли). Аналіз територіальної структури промислового виробництва регіону характеризується застосуванням класифікацій та типологій, за допомогою яких здійснюється виокремлення в регіоні територіально-виробничих утворень різних типів та видів.

Серед існуючих класифікацій можна умовно виділити групу загальних, за допомогою яких здійснюють структурування виробництва як такого (класифікація галузей виробництва, класифікація видів діяльності, класифікація міжгалузєвих комплексів). До другої групи слід віднести ряд спеціальних регіональних класифікацій, де серед головних ознак систе-



Рисунок 1. Просторова організація виробництва

матизації підприємств і виробництв присутні регіональні критерії. Призначені ці класифікації для системно-структурного аналізу виробничого комплексу регіонів. До регіональних класифікацій відноситься класифікація енерговиробничих циклів Н.Н. Колосовського [5], класифікація функціональних груп промислового виробництва регіону П.М. Алампієва [6], класифікація районних циклів виробництв і районних інтеграцій М.М. Паламарчука [7, 8], класифікація кластерів М. Портера [9]. До регіональних класифікацій слід також віднести класифікації та типології територіально-виробничих утворень, в яких серед групувальних ознак поряд із регіональними важлива роль належить ознаці територіальної спільності (локалізації) підприємств. Залежно від цілей регіонального дослідження використовують як загальні, так і регіональні класифікації.

Вивчення регіональної організації виробництва (організації виробництва регіону) має за мету визначення конкурентоспроможних галузей спеціалізації (зовнішньорегіональна функція); виявлення можливостей виготовлення і поставки на місцевий ринок продукції, яка користується попитом на рівні з довізною (внутрішньо регіональна функція); встановлення узгодженості рівня розвитку галузей спеціалізації та галузей, що працюють на місцевий ринок з умовами та обсягами регіональних ресурсів, які споживаються, без нанесення шкоди екологічній обстановці (внутрішньорегіональна ресурсна функція); формування впорядкованості та збалансованості виробничої структури регіону у відповідності з його функціями і потенціалом умов та ресурсів, що є в регіоні.

У вирішенні цих проблем важливу роль відіграє функціональний системно-структурний аналіз. При дослідженні функціональної структури регіону можна виділити два напрями: аналіз функціонально-галузевий і функціонально-територіальний структури (рис. 2).

Функціонально-галузевий аспект вивчення структури виробництва регіону заснований на застосуванні класифікацій, в яких головними ознаками об'єднання підприємств та підгалузей у відповідні галузеві групи є функціональні критерії і компонентами структури виступають різні функціональні галузеві групи підприємств і виробництв.

Найбільш відома структурна схема групування галузей та підгалузей виробництва регіону, яка запропонована П.М. Алампієвим (1-й напрям) за такими галузевими функціональними групами: 1) спеціалізуючі галузі (що виступають як основа регіонального комплексу); 2) допоміжні і обслуговуючі (розвиток їх узгоджується з розвитком профілюючих галузей, створюючи найсприятливіші умови для виконання регіоном основних функцій у системі поділу праці); 3) галузі, що задовольняють потреби населення [6, с. 93]. Провідними критеріями виділення функціональних груп в цієї схеми є: 1) участь галузей та підгалузей регіону в міжрайонному і внутрішньорайонному поділі праці і 2) характер внутрішньорегіональних міжгалузевих зв'язків. Але ця схема групування галузей та підгалузей виробництва регіону П.М. Алампієва не містить конкретної методики розрахунку функціональної структури, що викликає значні труднощі при її застосуванні.

Створення функціонально-галузевий моделі організації промислового виробництва регіону можна здійснити, на наш погляд, при наступному методичному забезпеченні (напряму 2) – групуванні дрібних галузей та виробництв регіону на основі таких критеріїв: 1) функціональне призначення галузей промисловості по відношенню до предметів праці; 2) регіональна приуроченість сировини, що використовується; 3) спільність використання певних видів місцевих сировинних ресурсів. Зазначена методика викладена нами у [10].

Аналіз функціонально-територіальний структури промислового виробництва регіону, основу якого становить розра-

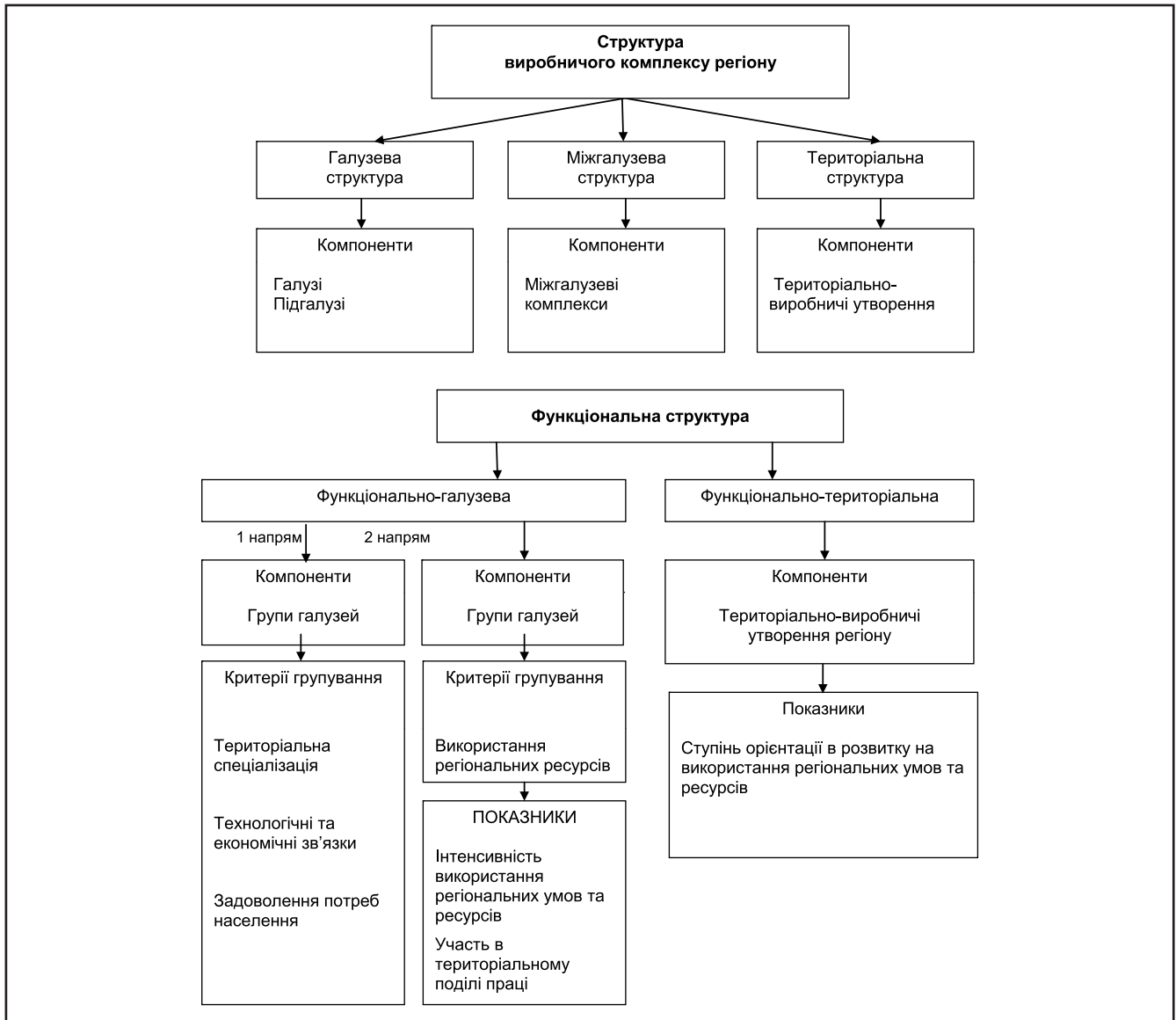


Рисунок 2. Аспекти регіонального системно-структурного

хунок факторної орієнтації територіально-виробничих утворень, міститься у [3].

Такий методологічний підхід до дослідження регіональної організації виробництва дозволяє, на нашу думку, виявляти функціонально-структурні особливості регіонів у тісному взаємозв'язку з раціональним використанням наявних умов та ресурсів, підтриманням екологічної рівноваги і розробляти напрями їх пропорційного і комплексного розвитку, що наближає до стану сталого розвитку.

Багато вчених справедливо вказують на багатогранність змісту поняття «комплексність». В узагальненому вигляді у зміст цього поняття можна включити:

- пропорційність і збалансованість розвитку сфер і галузей виробництва регіону;
- раціональну взаємопов'язаність і взаємозумовленість підприємств різних галузей;
- відповідність структури виробництва наявним природним і економічним умовам та ресурсам із дотриманням їх раціонального використання;
- дотримання екологічної рівноваги.

Пропорційність і збалансованість розвитку сфер і галузей виробництва регіону полягає:

- в дотриманні оптимальних внутрішньогалузевих і міжгалузевих пропорцій. Це виражається в пропорційному розвитку сфер і галузей матеріального і нематеріального виробництва, виробничої, соціальної та ринкової інфраструктур;
- збалансованості між наявними в регіоні обсягами силовини і потужностями з їх переробки; збалансованості між попитом населення на товари на місцевому ринку і рівнем розвитку в регіоні (виходячи з наявних можливостей) відповідних галузей з їх виробництва.

Раціональна взаємопов'язаність і взаємозумовленість підприємств (галузей) регіону передбачає:

- узгодження розвитку галузей спеціалізації з обслуговуючими їх галузями і супутніми виробництвами. Наприклад, якщо галуззю спеціалізації регіону є чорна металургія, виникає необхідність в узгодженому розвитку з нею ремонтно-будівельних підприємств та їх виробництв, підприємств хімічної промисловості, будівельних матеріалів, заводів металоемного обладнання та інших;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– встановлення між підприємствами регіону (по можливості) виробничих, технологічних та економічних зв'язків, які підвищують ефективність виробництва.

Зв'язки між підприємствами в узагальненому вигляді можна поділити на зв'язку з кооперації, технологічні, виробничо-економічні та економічні непрямі зв'язки:

а) зв'язки по кооперації виражаються в систематичній поставці на основі кооперування одним підприємством іншому напівфабрикатів, деталей, вузлів, приладів, інструменту та матеріалів, які використовуються для виробництва та комплектування готової продукції. Ці зв'язки тривалі, але при необхідності спрямування їх може бути змінено. Оскільки споживач і постачальник потребують тісних контактах для забезпечення єдності вимог до асортименту, якості і термінів поставок – ці контакти полегшуються при близькому розташуванні постачальника і споживача;

б) технологічні зв'язки – постійні і тривалий час незмінні зв'язки між підприємствами, що забезпечують їх технологічні процеси. Вони існують між підприємствами, розташованими в територіальній близькості;

в) виробничо-економічні зв'язки – це зв'язки між підприємствами з постачання будівельних матеріалів, машин, устаткування, сировини, палива, електроенергії від енергосистеми. Вони не вимагають особливої територіальної близькості між підприємствами (хоча вона і бажана). Ці зв'язки між підприємствами при зміні економічної кон'юнктури можуть бути переорієнтовані на зв'язки з іншими підприємствами за виключенням поставок сировини або палива за допомогою спеціальних засобів, таких як трубопровід тощо;

г) економічні непрямі зв'язки. Взаємозв'язок і взаємовплив виражається також в непрямих економічних зв'язках між підприємствами. Так, у будь-якому регіоні є підприємства, які не мають між собою виробничих і виробничо-економічних зв'язків. Але при цьому вони використовують інфраструктуру регіону і тим самим знаходяться в сфері взаємного впливу. Непрямий взаємовплив підприємств виникає і в процесі спільного використання окремих умов і ресурсів регіону (транспортно-географічного положення, трудових, водних, земельних ресурсів та ін.). Будь-яка функціонуюча в регіоні галузь виробництва не може мати зв'язки абсолютно з усіма іншими галузями цього регіону. Є галузі, які розвиваються в регіоні відносно відокремлено. Але при цьому серед галузей чи підприємств, що не мають між собою виробничих і виробничо-економічних зв'язків, існують такі, які спільно інтенсивно використовують будь-якої ресурс регіону. І якщо запаси (обсяги, розміри) цього ресурсу обмежені, встановлюється пріоритетність розміщення або розвитку одних галузей по відношенню до інших, що використовують цей загальний для них лімітований ресурс. У цьому випадку непрямий вплив один на одного підприємств (галузей) регіону проявляється в тому, що розвиток одних галузей може обмежувати, а в окремих випадках і виключати розвиток інших.

Відповідність структури виробництва поєднанню умов і ресурсів передбачає формування в регіоні такого складу галу-

зей з такими співвідношеннями і взаємозв'язками між ними, щоб їх функціонування було б ефективним виходячи зі складу і масштабів раціонального використання ресурсного потенціалу регіону.

Підтримання екологічної рівноваги має на меті досягнення такого стану природного середовища регіону, який «припускає його саморегуляцію, відтворення атмосферного повітря, води, ґрунтів, рослин та тварин» [11].

Висновки

Просторовий розвиток і просторова організація виробництва характеризуються складністю та багатоаспектністю змісту, різноманітністю форм, процесів, складових компонентів і множинністю різного роду зв'язків між ними. Викладені у статті теоретико-методологічні підходи спрямовані на визначення ефективних напрямків вивчення просторової організації виробництва в контексті концепції сталого розвитку. Застосування різних методик регіонального системно-структурного аналізу в дослідженнях у цій сфері розширює можливості знаходження механізмів просторової організації і самоорганізації виробництва.

Список використаних джерел

1. Пространственное развитие (Европейская перспектива пространственного развития) [Електрон. ресурс] – Режим доступу до документа: <http://www.vasilieva.narod.ru/mu/csipfo/kpr/frames/guide/spatdevelopment.m>
2. Чемісов Б.Г. Науково-методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону / Б.Г. Чемісов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №9. – С. 112–116.
3. Чемісов Б.Г. Науково-методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону / Б.Г. Чемісов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №10. – С. 15–20.
4. Шупер В.А. Развитие теоретических представлений в области пространственного анализа. / В.А. Шупер // Известия РАН. Серия географическая. – 2011. – №3. – С. 7–16.
5. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования / Н.Н. Колосовский. – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.
6. Алампов П.М. Экономическое районирование СССР. Кн. 2 [Текст] / П.М. Алампов. – М.: Экономиздат, 1963. – 248 с.
7. Теоретические основы функциональной структуры промышленного комплекса экономического района [Текст] / Под ред. М.М. Паламарчука. – К.: Наукова думка, 1972. – 240 с.
8. Территориальная структура производственных комплексов [Текст] / Под ред. М.М. Паламарчука. – К.: Наукова думка, 1981. – 207 с.
9. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. [Текст] / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
10. Чемісов Б.Г. Методологічні підходи до дослідження структури промислового виробництва регіонів / Б.Г. Чемісов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №2. – С. 174–179.
11. Справочник строителя. Охрана окружающей среды [Електрон. ресурс] – Режим доступу до документа: http://www.baurum.ru/_library/?cat=pres-environment&id=4176

В.П. ЯЦЮТА,
доцент кафедри фінансів, Київський національний економічний інститут ім. Вадима Гетьмана,
А.В. ЯЦЮТА,
к.е.н., радник голови правління ПАТ «ВіЕйБи Банк»

Прибуток та його взаємозв'язок з оцінкою вартості банку

У статті проведено теоретичне дослідження зв'язків прибутку з формуванням вартості банку та пропонується методика розрахунку ринкової вартості банку.

Ключові слова: прибуток, вартість, система розрахунку вартості банку.

В.П. ЯЦЮТА,
доцент кафедри финансов, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А.В. ЯЦЮТА,
к.э.н., советник председателя правления ПАО «ВиЭйБи Банк»

Прибыль и его взаимосвязь с оценкой стоимости банка

В статье проведено теоретическое исследование взаимосвязи прибыли с формированием стоимости банка. Предложена методика расчета рыночной стоимости банка.

Ключевые слова: прибыль, стоимость, система расчета рыночной стоимости банка.

Theoretical research of hrofit`s connection with forming costs of a bank is carried oue in the article. Also a method to calculate market cjssts of a bank is introductd.

Keywords: calculation system of market costs, costs, profit.

Постановка проблеми. У ринковій економіці прибутку належить центральне місце, бо він відображає багатобічні економічні зв'язки процесу простого та розширеного відтворення і є основним джерелом зростання вартості суб'єктів господарювання. Тому прагнення до збільшення прибутку як джерела зростання вартості перетворює його на головну рушійну силу й основне джерело економічного та соціального розвитку не тільки окремих підприємств, а й країни в цілому.

Взаємозв'язки прибутку з формуванням вартості суб'єктів господарювання вченими-економістами розглядалися в наукових розробках, присвячених теорії прибутку. Особливо яскраво це проявилось в ході дискусії про економічну природу прибутку і його впливу на процес розширеного виробництва. Але, незважаючи на це, система взаємозв'язків прибутку з формуванням вартості суб'єктів господарювання і оцінкою їх вартості все ще лишається недостатньо вивченою, незавершеною і суперечливою, і це, природно, відбивається в практичній діяльності. Так, відсутність теоретичних досліджень взаємозв'язків прибутку з оцінкою вартості банку не дозволяє оперативно оцінити вартість банку для прийняття своєчасних антикризових заходів, що передбачають вирішення питання капіталізації банків за участю держави, або їх ліквідація.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість економістів, які вивчають сутність прибутку, початок формування основних принципів його теоретичного обґрунтування пов'язують з економічною школою меркантилістів, хоч, по суті, теорії прибутку в них і не було. Вони просто виводили його з обміну як різницю між ціною продажу і купівлі. Спроби теоретичного осмислення сутності прибутку мали фрагментарний, несистемний характер, тому зрозуміло, що такі підходи не могли розкрити взаємозв'язків прибутку з формуванням та зростанням вартості підприємства.

Певний внесок у розвиток теорії прибутку та виявлення його зв'язків з формуванням та зростанням вартості зробили представники школи фізіократів. Їхня увага була прикута до джерел формування прибутку, який, на їхню думку, створювався в землеробстві і був єдиним джерелом його розви-

тку. Фізіократи показали, що за рахунок прибутку селянські господарства можуть здійснювати капіталовідновлення і капіталонагромадження, тобто відновлювати та збільшувати вартість капіталу, вкладеного в процес виробництва.

Представники класичної політекономії А. Сміт і Д. Рікардо істотно поглибили дослідження сутності прибутку, розширили межі його формування як виробничою, так і невиробничою сферою. А. Сміт розглядав прибуток як результат праці робітників, з одного боку, і функціонування капіталу – з іншого. Тобто він бачив прямий зв'язок між затратами праці і можливістю зростання капіталу та одержаним прибутком.

У середині XIX ст. з'являється теорія К. Маркса, в основі якої лежить учення про додаткову вартість, а її [5, с. 43] «перетворена форма» набуває грошового виразу і втілюється у прибутку. При цьому К. Маркс розглядав прибуток як важливе джерело розширеного відтворення, що приводить до зростання його вартості.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних основ оцінки вартості банків внесли зарубіжні та вітчизняні фахівці, зокрема: Г. Азаренкова М. Алексеєнко, Є. Брігхем, З. Васильченко, О. Васюренко, М. Гордон, А.Ш. Грос, А. Дамодаран, Д.А. Епіфанова, І. Івасів, Капрі, Р. Келлі, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурін, О. Мендрул, С. Пенмен, Л. Примостка, А. Раппопорт, П. Роуз, Дж. Сінкі (мол.), Б. Стюарт, Д. Тобін, К. Уолт, Е. Шапіро, Н. Шульга та ін. Незважаючи на значну кількість наукових розробок по вирішенню завдань оцінки вартості суб'єктів господарювання, залишаються не вирішеними питання, пов'язані з дослідженням специфіки її взаємозв'язків з отриманим прибутком в банках.

Метою статті є дослідження можливості використання прибутку банківських установ для оцінки їхньої вартості та розробки методики проведення цих розрахунків.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з позицій більшості економістів вартість суб'єкта господарювання як товару можна представити формулою:

$$W = C + V + m, \quad (1)$$

де W – вартість суб'єкта господарювання;

C – вартість засобів виробництва;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

V – вартість робочої сили;

m – вартість додаткового продукту.

Слід зазначити, що на вартість додаткового продукту m впливає не тільки абсолютний розмір C і V , а й ефективність використання та їх співвідношення, тому вартість додаткового продукту є не тільки складовою вартості об'єкта господарювання, а й результатом використання вартості засобів виробництва і робочої сили. У практичній діяльності грошовий вираз вартості додаткового продукту відображається в прибутку суб'єкта господарювання.

У зв'язку з тим що в прибутку закладена вартість складових авансованого капіталу і будучи водночас його елементом, прибуток, на наш погляд, є його похідною формою і відображає рух усієї авансованої вартості. Тому вважаємо, що прибуток здатний виконувати функцію оцінки вартості суб'єкта господарювання. Т. Коупленд, Т. Колер і Дж. Мурін також стверджують, що прибуток служить мірилом вартості, створюваної компанією [7, с. 167].

Із цим висновком неможливо не погодитися, бо, як відомо, для оцінки вартості фірми найбільш часто використовується коефіцієнт кратності, який розраховується як відношення ринкової ціни акції до прибутку на одну акцію (P/E). Цей коефіцієнт показує, скільки інвестор згоден платити за участь у розподілі прибутку компанії, і розраховується діленням курсу акції на коефіцієнт прибутку на одну просту акцію. Тому важливим показником вартості банків є вартість його акцій. Показник P/E широко застосовується на практиці, і інвестори сприймають його як основу для прогнозування майбутньої прибутковості аналізованих фірм.

Для того щоб урахувати наявність різних методів бухгалтерського обліку щодо обчислення прибутку, зокрема щодо податкових платежів, амортизації, аналітики застосовують удосконалені варіанти показника P/E , а саме коефіцієнт $P/EBIT$, який являє собою співвідношення ціни акції до прибутку компанії перед сплатою процентів та податків, а також $P/EBITA$ – співвідношення ціни акції до прибутку перед сплатою процентів, податків, нарахування амортизації. Останній коефіцієнт за значенням наближається до суми операційного грошового потоку.

Механізм дії цього коефіцієнта, як і інших коефіцієнтів, що оцінюють вартість фірми на основі порівняльного підходу, починається з визначення певних алгоритмів. Так, спочатку здійснюється пошук еталонної компанії або показника середньогалузевого значення. Потім визначається ціна акції та вартість акціонерного капіталу оцінюваної фірми. Якщо відоме еталонне значення коефіцієнта P/E , ціна акції визначається за формулою:

$$P_j = P/E \cdot EPS_j, \quad (2)$$

де P_j – ціна акції компанії j ; EPS_j – чистий прибуток компанії j , який припадає на одну акцію в обігу за рік.

Банки можуть використовувати коефіцієнт P/E , але це є досить сумнівним, оскільки пов'язано з тим, що вони можуть суттєво маніпулювати основою цих коефіцієнтів за допомогою механізму створення резервів. На цю проблему, зокрема, звертають увагу А. Бодмер [10, с. 79] та А. Дамодаран [2, с. 795].

Не менш вживаним показником балансової оцінки є коефіцієнт співвідношення ринкової ціни акції до балансової вартості акції (P/BV), що визначає премію, яку інвестори згодні сплатити за балансову вартість власного капіталу компанії.

Коефіцієнт P/BV набув широкого застосування в оцінці вартості фірм, тому що він простий та зрозумілий і дає можливість оцінити ефективність інвестицій. Так, якщо значення P/BV менше за 1 і становить, наприклад, 0,5, це означає, що для

фінансового ринку дана фірма коштувала на 50% менше, ніж вклали в неї акціонери, тобто фірма знищила половину вартості своїх власників. І навпаки, якщо P/BV перевищує 1, це означає, що початкові інвестиції у власний капітал зросли у вартості і компанія створила додаткову вартість для своїх власників. Показник P/BV порівняно з показником P/E містить більше інформації з погляду перспектив розвитку фірми, і, як свідчать дані досліджень, цей показник має тісний зв'язок з рентабельністю власного капіталу (ROE) [3, с. 68]. Ці два показники є, по суті, однорідними і виражають власний капітал фірми.

Коефіцієнт P/BV має аналогічні складові, що й P/E , і також залежить від прибутковості капіталу. Взаємозв'язок між P/BV і прибутковістю капіталу в банківському бізнесі є особливо сильним, на що звертають увагу економісти, які досліджують цю проблему, – Г. Гросс [11, с. 32–33], А. Дамодаран [2, с. 798] та І. Івасів [4, с. 102–103]. Вони доводять, що балансова вартість власного капіталу банку близька до ринкової вартості акціонерного капіталу, інвестованого в наявні активи. Це підтверджується високим кореляційним зв'язком між показниками P/BV і ROE. Водночас показник P/BV перебуває під впливом ризику, що бере на себе банк. Тому банки, що взяли вищий ризик, матимуть нижче значення P/BV незалежно від дохідності капіталу, і банки з вищими темпами зростання матимуть вище значення P/BV , незважаючи на інші складові.

Важливо зазначити, що деякі методи оцінки вартості, побудовані на основі показників дохідності, практично мало придатні для визначення вартості банків та інших фінансових інститутів, тому що для них практично неможливо визначити обсяг реалізації або розмір виручки. Такі коефіцієнти, як $EV/EVIT$ (відношення балансової вартості фірми до обсягу реалізації) або $EV/EVITD$ (відношення балансової вартості фірми до розміру виручки), не придатні для оцінки вартості банків, оскільки в банківському бізнесі неможливо розмежувати операційну та фінансову діяльність.

З огляду на це деякі економісти, які вивчають проблеми оцінки вартості банків, пропонують використовувати інші показники. Однак при цьому знову важливе місце відводиться показникам прибутковості. Так, П. Роуз вважає, що ROE, розраховане як відношення прибутку до власного капіталу, характеризує перш за все ефективність роботи менеджерів; ROE, розраховане як відношення прибутку до сукупних активів, характеризує дохідність для акціонерів, і коефіцієнт EPS дає оцінку виплат на користь основних власників банку. На нашу думку, такий підхід до оцінки вартості банку не достатньо зручний. Це пов'язано з тим, що розрахунок цих коефіцієнтів спирається на використання узвичаєних підходів до оцінки вартості бізнесу, тобто на прибуток. Утім не можемо погодитися з П. Роузом і щодо того, що «...показник EPS являє собою точну оцінку виплат на користь... акціонерів» [8, с. 130–131], маючи на увазі, що цей показник адекватно відображає їхні інтереси. На наше переконання, інтереси акціонерів більшою мірою пов'язані зі зміною вартості акцій, які їм належать.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що вартість фірм і банків визначалася за допомогою моделей мультиплікатора, побудованих на основі прибутку. Але ці моделі можуть ефективно використовуватись лише для визначення вартості в поточному або наступному році. Інвестуючи грошові кошти в той чи інший проект, інвестор хоче знати, як швид-

ко окупляться вкладені кошти, який прибуток він зможе одержати через кілька років і як зміниться вартість придбаного ним об'єкта. Визначення вартості суб'єкта господарювання в більш пізній період передбачає використання методу дисконтування майбутніх грошових потоків за відповідною ставкою.

Варто зазначити, що у фінансовій теорії на сьогодні існують дещо інші погляди щодо оцінки вартості банків. При цьому пропонується для оцінки вартості використовувати тільки частину одержаного прибутку, тобто на основі виплачених дивідендів. Так, Ф. Модільяні і М. Міллер доводять, що середній у певному проміжку часу обсяг потоку прибутку на одну акцію природно назвати доходом на акцію, а його математичне очікування – очікуваним доходом. Але разом з тим перш за все слід мати на увазі, що йдеться про потік прибутків, а не про потік дивідендів [6, с. 41].

А. Дамодаран, своєю чергою, зазначає, що в оцінці вартості банків слід виходити з дивідендів, які виплачуються його акціонерам. Це пояснюється тим, що виплата дивідендів сприяє інтенсивному припливу акціонерного капіталу в банківське середовище порівняно з більшістю інших сфер інвестування, що, безумовно, веде до зростання вартості банку [2, с. 775]. Тому вартість акцій, а також вартість власного капіталу фірми загалом визначаються потоком дивідендів, скоригованим за відповідною ставкою. Вартість капіталу банку можна розрахувати за методом DDM, розробленим Дж. Вільямсом і описаним І. Івасівим [4, с. 91]:

$$V_{DDM} = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{d_i}{(1+K_e)^i}, \quad (3)$$

де V_{DDM} – вартість капіталу фірми;
 d_i – очікувані чисті дивідендні виплати в i -му році прогнозування;

K_e – вартість залучення власного капіталу.

З наведеної формули видно, що вона містить два базових елементи: майбутні дивіденди та вартість власного капіталу. Майбутні дивіденди прогноуються на основі очікуваних темпів зростання дохідності та норми дивідендних виплат. Своєю чергою, очікувана дохідність акції визначається її ризиком і встановлюється за допомогою різних методів. Під час розрахунку вартості банків за допомогою даної формули ми наштовхнулися на проблему визначення очікуваних дивідендів в i -му році. Річ у тім, що одержаний банком прибуток капіталізувався і дивіденди не виплачувалися. Тому очікувані дивіденди, які зазначені в чисельнику формули, дорівнюватимуть нулю. Зважаючи на те що більшість банків України одержаний прибуток спрямовують на дальшу капіталізацію і не виплачують дивідендів, вважаємо, що в Україні застосовувати метод дисконтування дивідендів для визначення вартості банку неможливо.

І. Івасів, розглядаючи дивіденди як довгостроковий потік грошових надходжень, дійшов висновку, що вони позитивно впливають на вартість фірми (про це говорить і факт застосування DDM на практиці). Проте в короткостроковому періоді дивіденди не справляють серйозного впливу на вартість фірми [4, с. 92]. І це насправді так, бо коли керівництво банку приймає рішення про капіталізацію одержаного прибутку і відмову від виплати дивідендів, це приводить до перерозподілу створеної в поточному році вартості на майбутні періоди з метою створення надалі ще більшої його вартості. Тому нелогічно стверджувати, що вартість такого банку дорівнюватиме нулю. Водночас якщо до визначення вартості банку пі-

дійти з застосуванням зазначеної раніше формули, вартість банку буде справді дорівнювати нулю.

Теоретична недосконалість моделі дисконтування дивідендів має також практичні недоліки. Так, зрозуміло, що DDM має тенденцію недооцінювати акції з низьким Р/Е та високою нормою дивідендних виплат, одночасно недооцінюючи акції з високим коефіцієнтом Р/Е та низькими або нульовими дивідендними виплатами. Тобто за допомогою цієї моделі важко об'єктивно оцінити компанії, які не повністю виплачують акціонерам доходи, що припадають на їхню частку в капіталі.

Ю. Брігхен і Л. Гапенскі з приводу теорії Ф. Модільяні та М. Міллера зазначають, що вона справедлива лише за умови виконання жорстких вимог і емпіричні доведення на користь її правильності надто слабкі. Спираючись на теорію асиметричної інформації, яка дозволяє пояснити реальну практику прийняття фінансових рішень і весь спектр теорії структури капіталу і теорії дивідендів, названі автори доводять, що в дійсності структура капіталу і політика виплати дивідендів впливають на вартість фірми [1, с. 7–11]. Цю думку також підтримує П. Роуз, який вважає, що дивідендна політика є важливою складовою діяльності банків [8, с. 452–457].

Утім, на наш погляд, не тільки капіталізована частина прибутку сприяє зростанню вартості банку, а вся сума нерозподіленого прибутку, що лишається в банках після сплати податків. Це пов'язано з тим, що за рахунок прибутку відбувається не тільки збільшення активів банку, а й може здійснюватися виплата дивідендів, що сприяє інтенсивному припливу акціонерного капіталу в банківське середовище порівняно з більшістю інших сфер інвестування, що, безумовно, веде до зростання вартості банку. При цьому невинувато низька частка прибутку, яка може бути спрямована на зазначені цілі, може призвести до зниження курсу акцій, а це зменшить вартість банку.

Так, Г. Кін зауважує, що курсова вартість банківських акцій частіше за все швидко знижується (як правило, протягом тижня) після оголошення про зниження дивідендних виплат [12, с. 274–281]. Крім того, прибуток комерційних банків є найважливішим джерелом формування фінансових ресурсів, що дозволяє їм нарощувати власний капітал, поповнювати резервні фонди, фінансувати капітальні вкладення, підтримувати належну платоспроможність, що сприяє інтенсивному розвитку банку і зростанню його вартості. Тобто такому зростанню сприяє не тільки частина прибутку, який капіталізується, а вся сума одержаного прибутку, яка визначає темпи розвитку банку та дає змогу оцінити його вартість.

Проведені нами дослідження залежності вартості банку від одержаної маси прибутку демонструють, що між цими факторами існує тісний взаємозв'язок і тому прибуток може бути вимірником вартості банку. Так, наприклад, ПАТ «Укрсоцбанк» на 1 грн. власного капіталу в рік, що передував його реалізації, одержував 0,182 грн. прибутку, а ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» на 1 грн. власного капіталу одержував 0,014 грн., що на 0,168 грн. менше, тому й ринкова вартість 1 грн. власного капіталу менша на 3,1 грн. Аналогічно ринкова вартість 1 грн. власного капіталу в ТАС–Комерцбанк, «Форум» і Правекс–Банку вища, ніж у ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», оскільки в розрахунку на 1 грн. власного капіталу вони одержували відповідно більше прибутку на 0,016, 0,022 і 0,02 грн. Проаналізувавши діяльність банку ПАТ «Мрія», було з'ясовано, що порівняно з 2004 роком зменшилося надходження прибутку в розрахунку на 1 грн. власного капіталу з 0,248 грн. до 0,174 грн. або на 0,074 грн., що стано-

вить 29,8%. БГ Банк у розрахунку на одну гривню власного капіталу отримав найменше прибутку 0,0012 грн., тому і ринкова вартість однієї гривні власного капіталу найменша – 0,262 грн.

Висновки

Отже, викладене дає підстави для висновку про те, що на основі одержаного прибутку можна будувати систему розрахунку ринкової вартості банку. У зв'язку з цим ми пропонуємо банки поділити на групи з рівновеликим доходом, так, щоб дохід на акцію одного банку даної групи мало чим відрізнявся від доходу на акцію іншого банку цієї групи. Потім потрібно визначити середній дохід на одну акцію в даній групі і розрахувати середній курс акції в групі. Крім того, треба ввести відношення середньої вартості акції до її середнього прибутку в групі. Тоді ціна акції визначиться за формулою:

$$Ц = Скаг / Псрг \cdot Члб, \quad (6)$$

де $Ц$ – ціна акції банку; $Скаг$ – середній курс акції в групі банків; $Псрг$ – середній прибуток у групі банків; $Члб$ – чистий прибуток банку, вартість якого визначається.

Для прикладу: еталонне значення в групі банків $Скаг / Псрг = 2$; чистого прибутку банк одержав $Члб = 450$ млн. грн., та за умови наявності в обігу 100 тис. акцій банку розрахункова вартість акціонерного капіталу банку становитиме 900 млн. грн., а ринкова ціна акції буде 900 грн. Проте формула (2.30) не враховує впливу інфляційних процесів, які відбуваються в економіці країни, тому її треба скоригувати на коефіцієнт інфляції k . Тоді формула набере такого вигляду:

$$Pj = (Скаг / Псрг \cdot Члб) \cdot k. \quad (7)$$

Безперечно, ця формула має певні недоліки, бо стимулює керівників банку акцентувати увагу на короткостроковому показнику – прибутку, тоді як створення вартості для акціонерів є завданням довгострокового характеру. Однак разом із тим такий підхід дає об'єктивну оцінку вартості банку.

Список використаних джерел

1. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2 т. / Ю. Бриггем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб: Экон. шк., 2004. – Т. 1. – 497 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран; пер. с англ. – 2-е изд., испр. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
3. Діба М.І. Рейдерство – як одна із найбільш небезпечних загроз вітчизняному бізнесу / М.І. Діба, М.І. Зубок // Вчені записки: зб. наук. пр. – Вип. 9 [Відп. ред. А.Ф. Павленко]. – 2007. – С. 67–75.
4. Івасів І.Б. Управління вартістю банку: монографія / І.Б. Івасів. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – Т. 1. – Кн. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1983. – 905с72. 99.
6. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема MM / Ф. Модильяни, М. Миллер; пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 272 с.
7. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Том Коупленд, Тим Колер, Джек Мурун; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.
8. Роуз П.С. Банковский менеджмент / Питер С. Роуз; пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело Лтд, 1995. – 768 с.
9. Berger Allen N. The Role of Capital in Financial Institution / Allen N. Berger, Richard J. Herring, Giorgio P. Szego // Journal of Banking and Finance. – 1995. Vol. 19. – P. 393–430.
10. Bodmer A. Value based management fur Banken? / Adriana Bodmer // Bern. Stuttgart, Vienn. – 2001. – 331 p.
11. Gross S. Banks and Shareholder Value. An Overview of Bank Valuation and Empirical Evidence on Shareholder Value for Banks / Gross Stephanie. – Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH, 2006. – 277 p.
12. Keen S. Debunking Economics: The Naked Emperor of the Social Sciences. Why have we handed over the running of the world to economists? / Steve Keen // Zed Books. – 2002.

Х.О. МАНДЗИНОВСЬКА,
аспірант, Українська академія друкарства,

О.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., директор видавництва Української академії друкарства,
А.М. ШТАНГРЕТ,
д.е.н., професор, Українська академія друкарства

Прогнозування впливу на фінансову безпеку машинобудівного підприємства внутрішніх загроз

У статті визначена та охарактеризована сукупність найбільш вагомих внутрішніх загроз, які мають безпосередній вплив на фінансову безпеку машинобудівного підприємства, обґрунтовані можливі варіанти зміни їх впливу в майбутньому.

Ключові слова: фінансова безпека, загроза, прогноз, машинобудівне підприємство.

Х.А. МАНДЗИНОВСКАЯ,
аспірант, Украинская академия книгопечатания,

А.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., директор издательства Украинской академии книгопечатания,
А.М. ШТАНГРЕТ,
д.э.н., профессор, Украинская академия книгопечатания

Прогнозирование влияния на финансовую безопасность машиностроительного предприятия внутренних угроз

В статье определена и охарактеризована совокупность наиболее значимых угроз, имеющих непосредственное влияние на финансовую безопасность машиностроительного предприятия, обоснованы возможные варианты изменения их влияния в будущем.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угроза, прогноз, машиностроительное предприятие.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Ускладнення умов ведення підприємницької діяльності в Україні викликає необхідність постійного удосконалення управління системою економічної безпеки вітчизняних підприємств, важливе місце в якій посідає фінансова безпека.

Поточна ситуація в національній економіці, що характеризується надмірним зростанням кількості збиткових та збанкрутілих підприємств, насамперед є ознакою недосконалості формування та управління фінансовою безпекою, яка здебільшого не спроможна захистити підприємство від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх викликів, ризиків й загроз. Зазначене особливо актуальне для машинобудівних підприємств, які будучи основою промислового виробництва в Україні характеризуються низькою ефективністю господарської діяльності, зменшенням обсягів виробництва, втратою конкурентних позицій на зовнішніх ринках та послабленням позицій на внутрішньому ринку, тим самим гальмуючи розвиток національної економіки в загальному. Відповідно питання забезпечення фінансової безпеки машинобудівних підприємств є актуальним і потребує вирішення з метою протидії кризовим процесам та уникнення банкрутства кожного суб'єкта господарювання як первинної одиниці національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О. Ареф'єва, І. Бланк, О. Барановський, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний,

М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов та ін. Результатами наукових пошуків стало визначення суті поняття фінансової безпеки, розроблення критеріїв та показників оцінка її рівня, визначення окремих елементів гарантування та управління нею як ключовою складовою економічної безпеки підприємства. Однак низка питань, зокрема пов'язаних із розпізнаванням й ідентифікацією загроз для фінансової безпеки, ще залишаються недостатньо вивченими і потребують уваги.

Мета статті полягає у визначенні та моделюванні впливу ключових внутрішніх загроз на фінансову безпеку машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу. В сучасній національній економіці одне з ключових місць займає машинобудівання, діяльність підприємств якого характеризується широким асортиментом продукції, безпосереднім впливом на технічний рівень усіх галузей, конкурентних позицій країни на зовнішніх ринках та працевлаштуванням значної частини населення. Натомість сьогодні підприємства машинобудівання знаходяться у вкрай скрутному фінансовому становищі через зменшення обсягів виробництва, зниження обсягів експорту продукції, погіршення фінансових результатів, нестачу фінансових ресурсів тощо, що є наслідком слабкої захищеності від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. З нашого погляду, вирішальне значення для забезпечення прийнятних умов ведення бізнесу повинна відігравати сис-

Таблиця 1. Періоди впливу на фінансову безпеку машинобудівних підприємств внутрішніх загроз

Загрози	Роки				
	2010–2012	2013–2015	прогноз на 2016–2020		
			I варіант	II варіант	III варіант
1	2	3	4	5	6
Якість і розмір дебіторської та кредиторської заборгованостей (g1)	Зниження якості заборгованостей		Подальше зниження якості заборгованостей		Оптимальне співвідношення заборгованостей
Наявність власних оборотних засобів (g2)	Дефіцит власних оборотних засобів		Подальше зростання дефіциту		Достатній рівень власних оборотних засобів
Ліквідність активів підприємства (g3)	Активи ліквідні у зв'язку із відносною стабільністю ситуації у національній економіці	Суттєве зменшення ліквідності активів підприємств	Погіршення ситуації із ліквідністю активів	Можлива зупинка виробництва	Покращення ситуації із ліквідністю активів
Рентабельність основного виду діяльності (g4)	Помірна рентабельність основного виду діяльності	Суттєве зменшення рентабельності основного виду діяльності	Низька рентабельність основного виду діяльності		Достатня рентабельність основного виду діяльності
Розмір виручки від реалізації (g5)	Зростання розміру виручки від реалізації	Суттєве скорочення величини отриманої виручки	Подальше скорочення величини отриманої виручки	Мінімальна виручка	Зростання розміру виручки від реалізації
Рівень та якість витрат (g6)	Спроби досягнути оптимального рівня витрат	Зростання витрат	Подальше зростання витрат	Надмірні витрати	Досягнення оптимального рівня витрат
Рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування (g7)	Достатньо високий рівень залежності	Подальше зростання залежності		Повна залежність	Зменшення залежності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тема фінансової безпеки як одна з базових складових економічної безпеки підприємства, що спроможна забезпечити ефективну адаптацію до мінливого зовнішнього середовища та контроль за змінами у внутрішньому середовищі.

Основними вихідними умовами гарантування фінансової безпеки машинобудівного підприємства є здатність розпізнавати зовнішні та внутрішні загрози. На наш погляд, саме внутрішні загрози потребують першочергової уваги, адже їм на відміну від зовнішніх, стосовно яких у більшості випадків можливою є лише адаптація, підприємство може протидіяти. Ефективність протидії, своєю чергою, залежить від можливості прогнозування виникнення та розвитку тої чи іншої загрози, тому цьому аспекту, на нашу точку зору, потрібно приділити особливу увагу. Так, практика доводить, що прогнози, зовсім не пов'язані з минулим досвідом та існуючою ситуацією, зазвичай не справджуються. Чисельні різновиди наукових прогнозів, що застосовуються, можна розділити на три основні групи [3]. Такі прогнози називаємо реалістичними (I варіант); песимістичним (II варіант); оптимістичними (III варіант).

За результатами проведеного аналізу і вивчення джерел [2; 8, 9] визначена та охарактеризована сукупність найбільш вагомих внутрішніх загроз, які мають безпосередній вплив

на фінансову безпеку машинобудівного підприємства у періоди, в які дія цих загроз на досліджуваний процес була різною (табл. 1). Для наочності назви виокремлених загроз у табл. 1 доповнено їх математичними позначеннями.

Таким чином, сукупність внутрішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства протягом 2016–2020 років (табл. 1) становить множину $G = \{g_1, g_2, g_3, g_4, g_5, g_6, g_7\}$. Множину загроз G і можливі взаємозв'язки між ними для реалістичного розвитку подій протягом 2016–2020 років подамо у вигляді бінарної матриці залежності розмірності 7×7 елементів, її побудова зводиться до заповнення табл. 2 бінарні елементи якої визначаються за таким правилом:

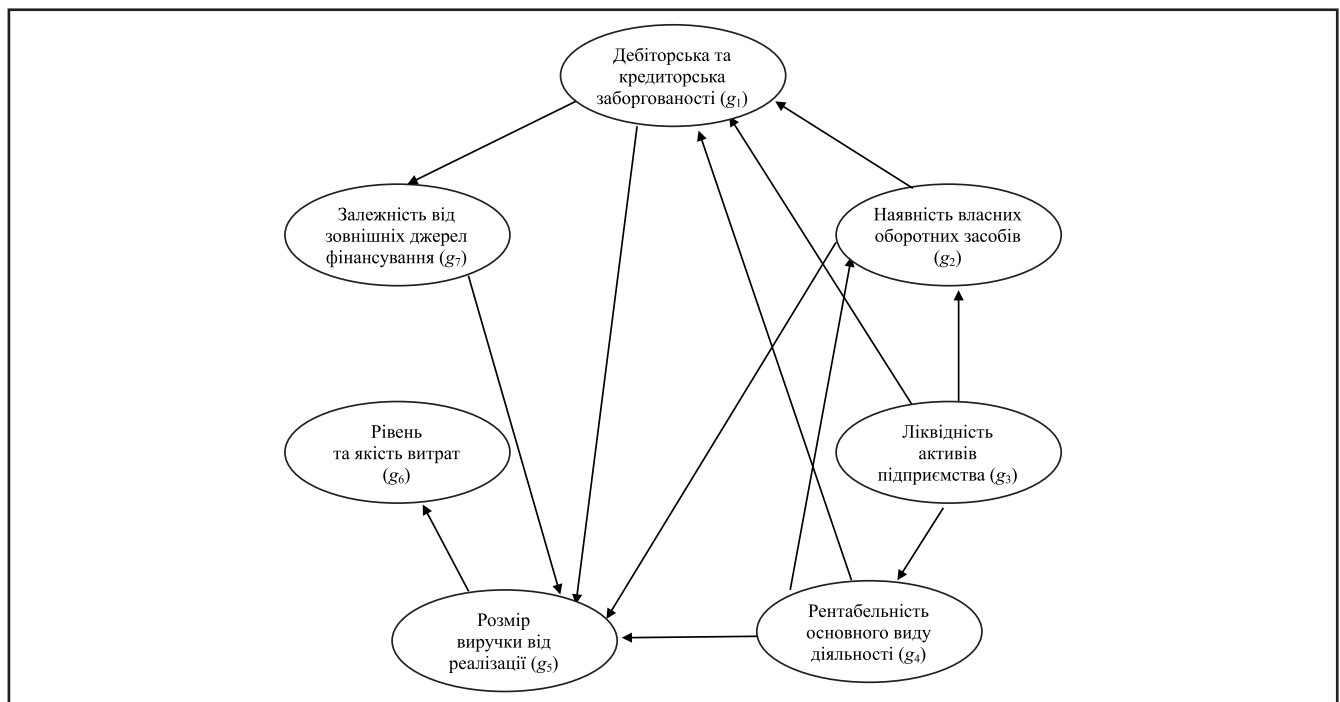
$$g_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i \text{ впливає на } j \\ 0, & \text{в іншому випадку.} \end{cases} \quad (1)$$

Постановку та розв'язання задачі побудови графа зв'язків між перерахованими загрозами здійснимо за допомогою засобів теорії графів і системного аналізу [1, 4, 5, 7].

На основі матриці залежності (табл. 2) будемо орієнтований граф зв'язків між внутрішніми загрозами фінансової безпеці машинобудівного підприємства протягом 2016–2020 років за реалістичного розвитку подій (див. рис.), у вершинах якого розміщено елементи множини G , дуги якого з'єднують суміжні пари вершин (g_i, g_j) , для яких визначено зв'язок (табл. 2).

Таблиця 2. Матриця залежності внутрішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства протягом 2016–2020 років (I варіант)

g_{ij}	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7
g_1	0	0	0	0	1	0	1
g_2	1	0	0	0	1	0	0
g_3	1	1	0	1	0	0	0
g_4	1	1	0	0	1	0	0
g_5	0	0	0	0	0	1	0
g_6	0	0	0	0	0	0	0
g_7	0	0	0	0	1	0	0



Граф зв'язків між внутрішніми загрозами фінансовій безпеці машинобудівного підприємства протягом 2016–2020 років (I варіант)

Таблиця 3. Матриця досяжності внутрішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства протягом 2016–2020 років (I варіант)

g_{ij}	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7
g_1	1	0	0	0	1	1	1
g_2	1	1	0	0	1	1	1
g_3	1	1	1	1	1	1	1
g_4	1	1	0	1	1	1	1
g_5	0	0	0	0	1	1	0
g_6	0	0	0	0	0	1	0
g_7	0	0	0	0	1	1	1

Вершина g_j досягається з вершини g_i , якщо в графі (рис. 1) існує шлях, який приводить з вершини g_i до вершини g_j . Така вершина називається досяжною. Позначимо підмножину подібних вершин через $S(g_i)$. Аналогічно вершина g_i є попередницею вершини g_j , якщо вона досягає її вершини. Іншими словами, в побудованому графі (рис. 1) дуги-стрілки вказують на певну залежність однієї загрози від іншої. Якщо зв'язок приєднано до деякої вершини, це означає, що загроза, позначена цією вершиною, впливає певним чином на загрозу, з вершини якого спрямована стрілка-дуга. Нехай сукупність вершин-попередниць графу (рис. 1) утворює підмножину $P(g_j)$.

На основі вищеподаного графа (див. рис.) будемо бінарну матрицю досяжності (табл. 3) розмірності 7×7 елементів для множини вершин G .

Перетин підмножин вершин досяжних і вершин-попередниць графу зв'язків (рис. 1), тобто підмножина $R(g_j) = S(g_j) \cap P(g_j)$, вершини якої не досягаються з будь-якої з вершин множини G , що залишилися, визначає певний рівень ієрархії пріоритетності дії загроз, позначених цими вершинами. Додатковою умовою при цьому є забезпечення рівності

$$P(g_j) = R(g_j). \quad (2)$$

Виконання сукупності вищезазначених дій дає перший рівень (найнижчий з погляду важливості впливу на досліджуваний процес) ієрархії загроз. Для визначення його на підставі матриці досяжності (табл. 3) будемо ітераційну таблицю для утворення першого ієрархічного рівня внутрішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства,

що виникали протягом 2016–2020 років за реалістичного розвитку подій (табл. 4).

У другий стовпець табл. 4 заносимо підмножину $S(g_i)$ – номерів досяжних вершин або номери одиничних елементів відповідних рядків матриці досяжності; третій стовпець визначає підмножину вершин попередниць $P(g_j)$ – номери одиничних елементів стовпців цієї матриці. У цьому випадку залежність (2) означатиме виконання умови рівності номерів загроз, заданих у другому і третьому стовпцях таблиці, в результаті чого утворюється четвертий стовпець таблиці, як результат обрахунків ітераційної таблиці.

Рівність (2) виконується для загрози g_3 – ліквідність активів підприємства, – ця загроза становить перший найнижчий рівень в ієрархії внутрішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства, що виникатимуть протягом 2016–2020 рр. за реалістичного розвитку подій. Далі з табл. 4 вилучаємо рядок 3, а в 1, 2, 4–7-му рядках цифру 3. Одержимо табл. 5, яка є основою для обчислення другої ітерації знаходження номерів загроз, що визначають наступний рівень ієрархії.

У другій ітерації рівність (2) виконується для загрози g_4 , яка відображає вплив рентабельності основного виду діяльності. Ця загроза визначає наступний рівень ієрархії. Відтак з табл. 5 видаляємо рядок 4, а в 1, 2, 5–7-му рядках – цифру 4.

У третій ітерації черговий рівень утворить загроза g_2 – наявність власних оборотних засобів. Відповідний рядок і цифри в стовпцях у табл. 6 вилучаємо й одержимо табл. 7.

Таблиця 4. Ітераційна таблиця для утворення першого ієрархічного рівня внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років (I варіант)

g_i	$S(g_i)$	$P(g_j)$	$S(g_j) \cap P(g_j)$
1	1, 5, 6, 7	1, 2, 3, 4	1
2	1, 2, 5, 6, 7	2, 3, 4	2
3	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	3	3
4	1, 2, 4, 5, 6, 7	3, 4	4
5	5, 6	1, 2, 3, 4, 5, 7	5
6	6	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	6
7	5, 6, 7	1, 2, 3, 4, 7	7

Таблиця 5. Ітераційна таблиця для утворення другого ієрархічного рівня внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років (I варіант)

g_i	$S(g_i)$	$P(g_j)$	$S(g_j) \cap P(g_j)$
1	1, 5, 6, 7	1, 2, 4	1
2	1, 2, 5, 6, 7	2, 4	2
4	1, 2, 4, 5, 6, 7	4	4
5	5, 6	1, 2, 4, 5, 7	5
6	6	1, 2, 4, 5, 6, 7	6
7	5, 6, 7	1, 2, 4, 7	7

Таблиця 6. Ітераційна таблиця для утворення третього ієрархічного рівня внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років (I варіант)

g_i	$S(g_i)$	$P(g_i)$	$S(g_i) \cap P(g_i)$
1	1, 5, 6, 7	1, 2	1
2	1, 2, 5, 6, 7	2	2
5	5, 6	1, 2, 5, 7	5
6	6	1, 2, 5, 6, 7	6
7	5, 6, 7	1, 2, 7	7

Таблиця 7. Ітераційна таблиця для утворення четвертого ієрархічного рівня внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років (I варіант)

g_i	$S(g_i)$	$P(g_i)$	$S(g_i) \cap P(g_i)$
1	1, 5, 6, 7	1	1
5	5, 6	1, 5, 7	5
6	6	1, 5, 6, 7	6
7	5, 6, 7	1, 7	7

Черговий рівень утворить загроза g_1 – якість і розмір дебіторської та кредиторської заборгованостей. Відповідний рядок і цифри в стовпцях вилучаємо. Без чергової ітераційної таблиці зрозуміло, що наступні процедури визначають: п'ятий рівень ієрархії зовнішніх загроз, яким стане g_7 – рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування; шостий – розмір виручки від реалізації g_5 ; сьомий – рівень та якість витрат g_6 .

Далі наведено матриці залежності (табл. 8 і 10) і матриці досяжності (табл. 9 і 11) для песимістичного (II варіант)

та оптимістичного (III варіант) варіантів розвитку ситуації у 2016–2020 роках. Графи, що будуються на основі матриць залежності (табл. 8 і 10), ми опускаємо, оскільки вони будуються аналогічно до графа наведеного на рис. 1.

На основі матриць досяжності (табл. 9 і 11) будують ітераційні таблиці (табл. 12 і 13) та обчислюють рівні ієрархії виокремлених загроз. Обчислення здійснюються для кожного з трьох варіантів прогнозу окремо. Обчислення, оскільки вони відбуваються аналогічно до вищевказаних, ми опускаємо.

Таблиця 8. Матриця залежності внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства (II варіант)

g_j	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7
g_1	0	0	0	0	1	1	1
g_2	1	0	0	0	1	0	0
g_3	1	1	0	1	1	0	0
g_4	1	1	0	0	1	0	0
g_5	0	0	0	0	0	0	1
g_6	0	0	0	0	1	0	1
g_7	0	0	0	0	0	0	0

Таблиця 9. Матриця досяжності внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства (II варіант)

g_j	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7
g_1	1	0	0	0	1	1	1
g_2	1	1	0	0	1	1	1
g_3	1	1	1	1	1	1	1
g_4	1	1	0	1	1	1	1
g_5	0	0	0	0	1	0	1
g_6	0	0	0	0	1	1	1
g_7	0	0	0	0	0	0	1

Таблиця 10. Матриця залежності внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства (III варіант)

g_j	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7
g_1	0	0	1	1	0	0	1
g_2	0	0	0	0	1	0	0
g_3	0	1	0	1	0	0	0
g_4	0	1	0	0	1	0	0
g_5	0	0	0	0	0	0	0
g_6	1	0	1	1	0	0	0
g_7	0	0	1	1	0	0	0

Таблиця 11. Матриця досяжності внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємства (III варіант)

g_j	g_1	g_2	g_3	g_4	g_5	g_6	g_7
g_1	1	1	1	1	1	0	1
g_2	0	1	0	0	1	0	0
g_3	0	1	1	1	1	0	0
g_4	0	1	0	1	1	0	0
g_5	0	0	0	0	1	0	1
g_6	1	1	1	1	1	1	1
g_7	0	1	1	1	1	0	1

Таблиця 12. Ітераційна таблиця для утворення першого ієрархічного рівня внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років (II варіант)

g_i	$S(g_i)$	$P(g_i)$	$S(g_i) \cap P(g_i)$
1	1, 5, 6, 7	1, 2, 3, 4	1
2	1, 2, 5, 6, 7	2, 3, 4	2
3	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	3	3
4	1, 2, 4, 5, 6, 7	3, 4	4
5	5, 7	1, 2, 3, 4, 5, 6	5
6	5, 6, 7	1, 2, 3, 4, 6	6
7	7	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	7

Таблиця 13. Ітераційна таблиця для утворення першого ієрархічного рівня внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років (III варіант)

g_i	$S(g_i)$	$P(g_i)$	$S(g_i) \cap P(g_i)$
1	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	1, 6	1
2	2, 5	1, 2, 3, 4, 6, 7	2
3	2, 3, 4, 5	1, 3, 6, 7	3
4	2, 4, 5	1, 3, 4, 6, 7	4
5	5	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	5
6	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	6	6
7	2, 3, 4, 5, 7	1, 6, 7	7

Таблиця 14. Результати ранжування важливості впливу на фінансову безпеку машинобудівного підприємства внутрішніх загроз протягом 2016–2020 років

I варіант	II варіант	III варіант
Рівень та якість витрат g_6	Залежність від зовнішніх джерел фінансування g_7	Розмір виручки від реалізації g_5
Розмір виручки від реалізації g_5		Наявність власних оборотних засобів g_2
Залежність від зовнішніх джерел фінансування g_7	Рівень та якість витрат g_6	Рентабельність основного виду діяльності g_4
Дебіторська та кредиторська заборгованості g_1		Ліквідність активів підприємства g_3
Наявність власних оборотних засобів g_2		Залежність від зовнішніх джерел фінансування g_7
Рентабельність основного виду діяльності g_4		Дебіторська та кредиторська заборгованості g_1
Ліквідність активів підприємства g_3		Рівень та якість витрат g_6

мо і наводимо тільки кінцевий результат, який заносимо до табл. 14.

Розташували загрози за визначеними рівнями, одержимо ієрархічно структуровану модель (табл. 14), що імітує вагомість внутрішніх загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства протягом 2016–2020 років. У побудованій моделі загрози розміщено за зростанням пріоритетності їхнього впливу на процес від найменш вагомого до найсуттєвішого. Отримані результати (табл. 14) мають свою внутрішню логіку і можуть бути пояснені:

– значення рівня та якості витрат g_6 (I варіант) порівняно з іншими внутрішніми загрозами, за умови збереження сьогоднішніх проблем в економіці, першою чергою пов'язано з необхідністю їх оптимізації;

– відповідно за поглиблення економічних негараздів (II варіант) зростає рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування g_7 ;

– за оптимістичного сценарію (III варіант) на перше місце вийдуть розмір виручки від реалізації g_5 , наявності власних оборотних засобів g_2 і рентабельність основного виду діяльності g_4 , тобто показники, що визначають економічну ефективність машинобудівного підприємства за сприятливої економічної кон'юнктури розмір виручки від реалізації g_5 (для I і II варіантів) менш важливий, ніж за бажаного розвитку подій (III варіант), тому що за умови накопичення проблем розмір виручки вже не є вирішальною загрозою для економічної безпеки підприємства.

Незмінним залишається серед переліку загроз (для I і II варіантів) вагомість якості і розміру дебіторської та кредиторської заборгованостей g_1 , наявності власних оборотних засобів g_2 , рентабельність основного виду діяльності g_4 і ліквідність активів підприємства g_3 . Такі результати аналізу можна пояснити тим, що коли ситуація на ринку машинобудівельної продукції стає катастрофічною, важко говорити про ліквідність активів (g_3), рентабельність (g_4), оборотні

засоби (g_2) та заборгованість (g_1), адже коли підприємство стоїть на межі виживання, ці показники, незважаючи на всю їхню важливість, за сприятливого розвитку подій вже не відіграють такої ролі за його негативного розвитку.

Висновок

Проведений аналіз заснований на застосуванні системного підходу, адже кожна загроза, що впливає на аналізований процес, оцінювалась у комплексі з усіма іншими. Поява конкретної загрози на певному рівні ієрархії суттєво залежала від встановлених зв'язків між ними (табл. 2, 8 і 10), а їх зміна за кількістю та суттю зумовить модифікацію одержаної моделі.

Здійснений прогноз впливу внутрішніх загроз на фінансову безпеку машинобудівного підприємства, заснований як на аналізі та узагальненні відомих фактів та об'єктивних тенденцій, так і на вірогіднісних оцінках характеру розвитку прогнозованого процесу.

У подальшому доцільно розробити механізм протидії впливу внутрішніх загроз, який би враховував можливі варіанти їх зміни в майбутньому.

Список використаних джерел

1. 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.
2. Банкрутство і санація підприємства: Теорія і практика кризового управління / [Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін.]; за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 272 с.
3. Бешелев С.Д. Экспертные оценки / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Наука, 1973. – 160 с. – (Проблемы науки и техн. прогресса).
4. Воробийов В.І. Побудова моделі ключових загроз економічної безпеки вітчизняних поліграфічних підприємств [Текст] / В.І. Воробийов, І.В. Піх, О.В. Мельников, А.М. Штангрет // Полігр. та вид. справа. – 2010. – №2 (52). – С. 18–30.

5. Лямец В.И. Системный анализ. Вводный курс: учеб. пособие / В.И. Лямец, А.Д.Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: Харьков. нац. ун-т радиоэлектроники, 2004. – 448 с. – (Прикладная математика).

6. Моделирование финансовых потоков в условиях неопределенности: моногр. / [Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богониколос, О.Ю. Кононов, Я.Г. Берсуцкий]. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 312 с.

7. Саати Т. Принятие решений: Метод анализа иерархий: пер. с англ. / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

8. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: навч. пос. / В.М. Суторміна. – К.: Либідь, 1993. – 247 с.

9. Экономическая безопасность России: Общий курс: учеб. / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело. – 2005. – 308 с.

УДК 378:339.13

Л.О. КАРБОВСЬКА,

к.е.н., Інститут міжнародної економіки і фінансів Міжрегіональної академії управління персоналом

Маркетинг як важливий інструмент регулювання ринку освітніх послуг

У статті обґрунтовано підходи щодо застосування маркетингу як інструменту врегулювання попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг.

Ключові слова: маркетинг, вищі навчальні заклади, ринок освітніх послуг, попит і пропозиція.

Л.А. КАРБОВСКАЯ,

к.э.н., Институт международной экономики и финансов Межрегиональной академии управления персоналом

Маркетинг как важнейший инструмент регулирования рынка образовательных услуг

В статье обоснованы подходы по применению маркетинга как инструмента регулирования спроса и предложения на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: маркетинг, высшие учебные заведения, рынок образовательных услуг, спрос и предложение.

L.A. KARBOVSKAYA,

Institute of Economics and Finance of The Interregional Academy of Personnel Management

Marketing as a major tool for regulating market of educational services

The paper substantiate approaches to the use of marketing as a tool for regulating supply and demand in the market of educational services.

Keywords: marketing, universities, education services market, highly educated specialists.

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняної вищої освіти не відповідає потребам економіки та запитам суспільства щодо професійно підготовлених кадрів – вона відстає від тенденцій суспільного прогресу, із запізненням реагує на нові економічні потреби, не забезпечує випереджальний розвиток підготовки фахівців відповідно до прогресивних змін структури національної економіки та її інноваційного розвитку. Це потребує застосування маркетингового підходу до регулювання попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг.

Концепція маркетингу у сфері вищої освіти України пройшла такі етапи:

• *1 етап* (1990–2004) – товарної концепції (вдосконалення виробництва і вдосконалення товару), коли зростаючий попит на вищу освіту був задоволений шляхом відкриття мережі приватних ВНЗ, ряду нових «модних» напрямів підготовки і спеціальностей, навчання студентів за кошти фізичних та юридичних осіб (на контрактній основі). Виші не відчували потребу в стимулюючих заходах, попит перевищував пропозицію.

• *2 етап* (2005–2006). ВНЗ почали переходити до збутової концепції, більша частина їх дотепер знаходиться на цьому етапі. Лише окремі вищі навчальні заклади в управлінні діяльністю за основу взяли концепцію маркетингу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та методологічні питання регулювання попиту і пропозиції

на ринку праці фахівців знайшли своє відображення у дослідженнях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Л. Антошкіна, А. Базиліюк, С. Бандур, Г. Беккер, І. Бондар, Д. Богиня, П. Вейлл, В. Геєць, В. Гуртов, Г. Дмитренко, Дж. Кейнс, О. Левченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, К. Макконел, І. Манцуров, Ю. Маршавін, Е. Пітухін, П. Самуельсон, В. Щетинін, Т. Шульц та ін.

Невирішеними залишаються питання розробки стратегії й комплексу маркетингу та організаційно-управлінських заходів щодо його застосування на ринку освітніх послуг метою регулювання попиту і пропозиції.

Мета статті – обґрунтувати застосування маркетингового підходу як основного інструменту регулювання ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками ми спостерігаємо посилення конкуренції серед ВНЗ різних форм власності, зменшення контингенту студентів ВНЗ I–IV рівнів акредитації (за період 2009–2014 років їхня чисельність впала на майже 73%) (рис. 1).

Причинами ситуації, що склалася, є такі:

1. Демографічна криза (демографічна яма) – катастрофічне падіння народжуваності протягом 12 років (1990–2002) удвічі, причому ці тенденції будуть продовжуватися аж до 2020 року (рис. 2).

2. Зміна правил вступу до ВНЗ: починаючи із 2008 року обов'язковою умовою вступу до вищого навчального закла-

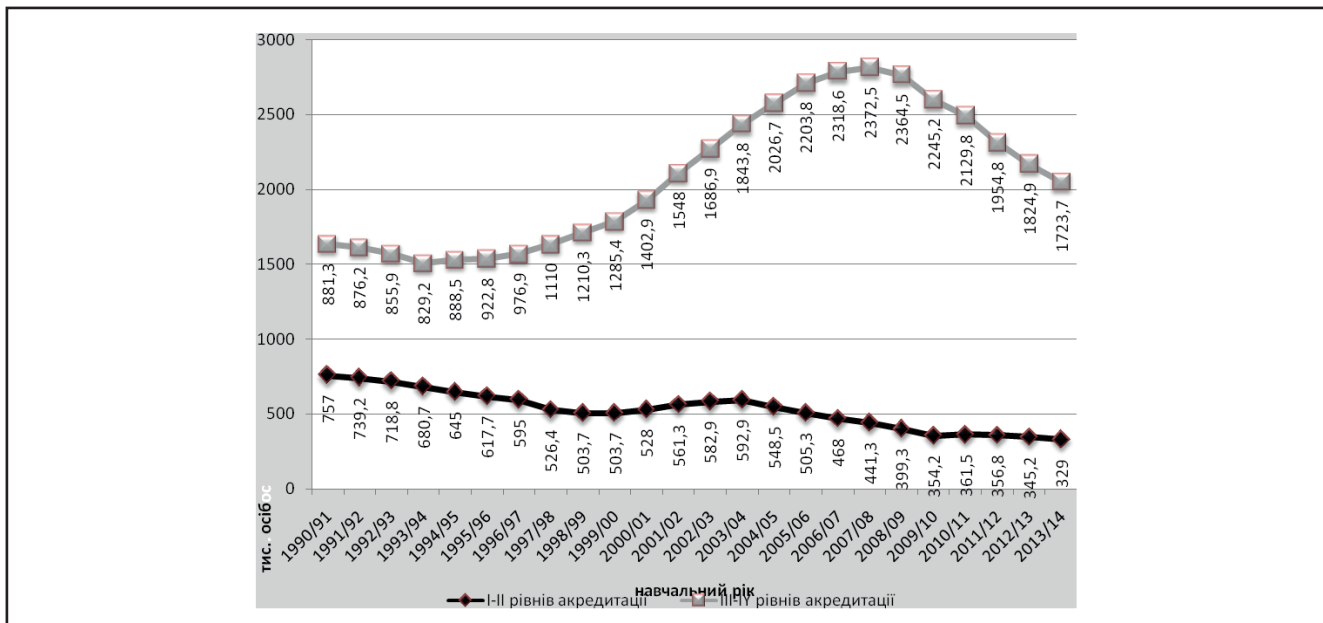


Рисунок 1. Динаміка чисельності студентів ВНЗ I–IV рівнів акредитації України різних форм власності
 Джерело: статистичні дані Державної служби статистики України [10].

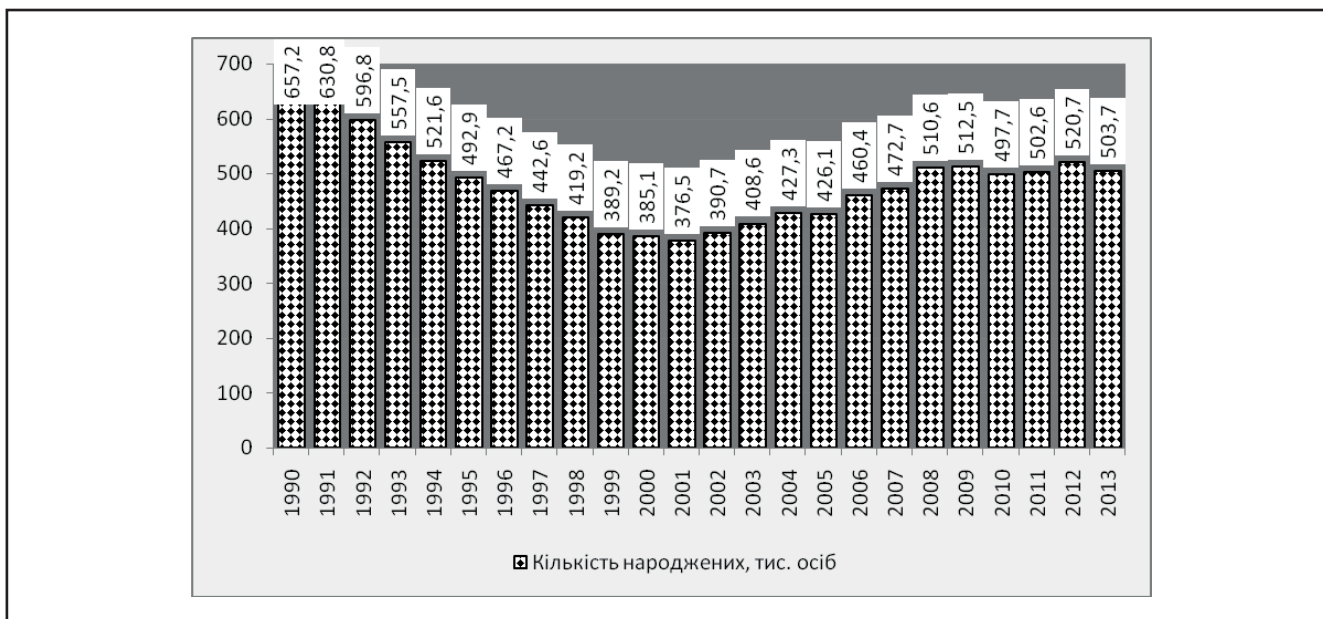


Рисунок 2. Кількість народжених протягом 1990–2013 років в Україні

Джерело: статистичні дані Державної служби статистики України [10].

ду стало проходження зовнішнього незалежного оцінювання, введення ж прохідного балу ЗНО закрило доступ у виші абітурієнтам, які показали низький рівень знань з конкурсних предметів (до цього такі абітурієнти могли вступати у ВНЗ). Унаслідок цього зменшився конкурс на вступ у ВНЗ. Так, за даними інформаційної системи «Конкурс», протягом 2009–2014 років на одне місце ліцензійного обсягу для здобуття ступеня бакалавра на контрактній основі була подана приблизно одна заява, а на одне місце державного замовлення – близько дев'яти заяв. Якщо один вступник у середньому подавав приблизно чотири заяви, то на одне місце державного замовлення претендувало трохи більше двох осіб, а на чотири місця навчання на контрактній основі – одна особа. Ліцензійні обсяги прийому значно завищені, ВНЗ

не можуть набрати достатню кількість студентів, отже допускають до здобуття вищої освіти осіб, не підготовлених до цього належним чином, що знижує її якість.

3. Освітня міграція – навчання частини українських студентів (близько 30 тис. осіб) у зарубіжних країнах. Перевагами отримання вищої освіти за кордоном є такі: відсутність або невисокий рівень оплати за навчання в державних вишах; великі можливості щодо опанування іноземної мови; визнання дипломів світовим співтовариством; перспективи працевлаштування у провідних європейських і міжнародних компаніях; приєднання до здобутків європейської та світової культури; вивчення особливостей ведення бізнесу в тій чи іншій країні.

До того ж деякі іноземні виші мають можливість відкривати в Україні свої філії або представництва, і українські абітуріє-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

енти охоче подають туди документи, оскільки отримують два дипломи – вітчизняного та іноземного зразків, що полегшує працевлаштування.

4. Унаслідок падіння купівельної спроможності населення, погіршення фінансового стану підприємств, зростання витрат начальних закладів і відповідно збільшення плати за навчання на контрактній основі, споживачі освітніх послуг (студенти та їхні батьки) часто неспроможні оплатити вартість навчання, що веде до відпливу частини потенційних студентів.

5. Загострення напруженості на ринку праці, особливо в сегменті зайнятості фахівців із вищою освітою, викликане невідповідністю пропозиції фахівців із вищою освітою попиту на них. Збільшення контингенту студентів як у державному, так і в недержавному секторі вищої освіти (2003–2008) призвело до зменшення зайнятості молоді та зростання безробіття серед випускників ВНЗ.

У 2013 році рівень зайнятості серед осіб 15–24 років становив 32,5% – найнижчий показник серед усіх вікових груп, а рівень безробіття – 17,4% – найвищий показник серед усіх вікових груп. (Для порівняння: рівень зайнятості всього населення – 60,3%, а рівень безробіття – 7,2%.)

Загальна чисельність безробітного населення у віці 15–70 років була такою: у 2012 році – 1657,2 тис. осіб, у 2013 році – 1576,5 тис. осіб, серед них частка непрацевлаштованих після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації становила: у 2012 році – 17,1% (283,4 тис. осіб), у 2013 році 17,5% (275,9 тис. осіб).

Спостерігаємо тенденцію до зменшення частки зайнятості осіб із повною та базовою вищою освітою щодо загальної чисельності економічно активного та зайнятого населення у віці 15–70 років (табл. 1).

Витоки цієї проблеми криються у 90-х роках минулого століття. Отримання Україною незалежності та розбудова ринко-

вої економіки вимагали підготовки фахівців за новими напрямками, спеціальностями та професіями. Система вищої освіти відреагувала на цю потребу розширенням мережі вищих навчальних закладів, скороченням ряду закладів професійно-технічної освіти, розширенням підготовки фахівців гуманітарного, економічного та управлінського напрямів без урахування потреб економіки у цих фахівцях. Такі необґрунтовані зміни через два десятиліття обернулися дисбалансом на ринку праці – дефіцитом кваліфікованих робітників та працівників найпростіших професій і надлишком фахівців із вищою освітою, особливо економічних та юридичних напрямів підготовки.

Навантаження на одне робоче місце фахівців із вищою освітою зростає, особливо ця проблема є гострою в умовах сучасної економічної, фінансової та політичної кризи в Україні (табл. 2).

Головним критерієм ефективності функціонування вищої освіти є затребуваність фахівців ринком праці, оцінка їхніх знань, навичок і компетенцій роботодавцями та рівень конкурентоспроможності на світовому ринку. На сучасному етапі в Україні підприємствами затребувана лише половина випускників ВНЗ. Основними причинами цього є такі, як втрата навчальними закладами виробничих зв'язків із потенційними роботодавцями, недостатній рівень кваліфікації випускників, що зумовлено як умовами навчання, так і відсутністю практичного досвіду роботи, психологічною неготовністю діяти самостійно.

На думку представників Конфедерації роботодавців України, основними прогалинами у професійних навичках і компетенціях випускників є уміння приймати рішення та передбачати їх економічні наслідки, працювати в команді, брати на себе відповідальність. Отже, одним із найбільш проблемних параметрів вітчизняної системи вищої освіти є недостатня дієвість студентів, тобто здатність використовувати набуті знання, уміння та навички у практичній діяльності.

Таблиця 1. Питома вага (%) осіб із вищою освітою у складі економічно активного та зайнятого населення у віці 15–70 років (2000–2013)

Рік	Економічно активне населення		Зайняте населення	
	повна вища	базова вища	повна вища	базова вища
2000	81,1	77,2	75,0	68,1
2005	79,9	56,2	76,5	52,0
2006	80,4	56,4	76,8	51,9
2007	80,2	55,4	76,4	51,6
2008	79,4	57,6	76,1	51,8
2009	79,3	52,2	74,0	44,2
2010	79,1	54,3	73,7	46,4
2011	78,7	51,4	73,4	41,1
2012	78,7	51,1	73,2	44,5
2013	78,4	49,0	73,3	43,7

Джерело: [4, 10].

Таблиця 2. Співвідношення чисельності незайнятих громадян та кількості вакансій за професійними групами в 2007–2013 роках (осіб/місць)

Розділи класифікації професій	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фахівці з вищою освітою	4	8	8	9	9	12	11
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	4	10	8	9	9	12	12
Професіонали	2	5	4	5	5	6	5
Фахівці	4	6	6	7	7	9	9
Технічні службовці	6	12	13	14	16	22	18

Джерело: [4, 10].

Факторами, які сприяють поглиблення дисбалансу між попитом і пропозицією на ринку праці фахівців із вищою освітою, є, по-перше, особливості поведінки (ірраціональність поведінки) споживачів освітніх послуг (абітурієнтів та їхніх батьків) – їх прагнення отримати «модну» спеціальність (популярну в певний проміжок часу), не прогнозуючи на перспективу можливості знайти робоче місце за цією спеціальністю; по-друге, відсутність інформації про очікувані зміни щодо потреб ринку праці на певні професії (ні абітурієнти, ні їх батьки не знають, на фахівців яких спеціальностей і професій існує попит на ринку праці зараз та на які виникне у майбутньому); по-третє, недостатність уваги державних органів (служб зайнятості) і працівників загальноосвітніх закладів освіти до профорієнтаційної роботи з учнями, внаслідок чого соціальний попит на «модні» професії неузгоджений з реальними потребами в кадрах національної економіки.

Необхідно поєднати суперечливі інтереси особи та держави, тобто привести пропозицію у відповідність до попиту на ринку праці. Згідно з У. Файнбергом, визначення якого цитує Т.О. Примак [9], маркетинг є системою автоматичного регулювання попиту і пропозиції. Отже, маркетинг – це основний інструмент регулювання попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг.

Маркетингова діяльність на ринку освітніх послуг починається з визначення проблеми і постановки пошукових запитань:

1. Фахівці яких спеціальностей, професій, рівнів підготовки і кваліфікації потрібні ринку праці в поточному та середньостроковому періоді, і в якій кількості?

2. Який сегмент або нішу ринку ми можемо зайняти? Хто наш клієнт?

3. Яку ціну встановити за освітні послуги? Яку цінову стратегію (політику) обрати?

4. Як просувати освітні послуги на ринок?

Потім необхідно розробити маркетингову програму, яка б включала такі напрями діяльності:

- проведення моніторингу фахового ринку праці та ринку освітніх послуг й оцінка потреб в кваліфікованих кадрах з метою створення системи випереджувальної підготовки та перепідготовки фахівців для потреб економіки;

- розробка консенсус-прогнозів попиту та пропозиції фахівців за видами економічної діяльності й, на їх основі, розробка прогнозів потреб економіки в кадрах за напрямками підготовки й освітньо-кваліфікаційними рівнями;

- інформування потенційних споживачів освітніх послуг та вищі навчальні заклади про очікувані зміни попиту й пропозиції на фаховому ринку праці, поточні і перспективні потреби економіки та суспільства в підготовлених кадрах за видами економічної діяльності, спеціальностями та професіями;

- методична допомога службам зайнятості, загальноосвітнім навчальним закладам щодо профорієнтаційної роботи серед учнів 5–11-х класів, випускників шкіл; розповсюдження через засоби масової інформації про професії та спеціальності, на які є попит на ринку праці або які будуть необхідні в перспективі для забезпечення потреб економіки, з метою формування в учнів мотивації до вибору цих професій та спеціальностей;

- участь у розробці довгострокової програми розвитку освіти на основі прогнозів розвитку економіки та прогнозів попиту на фахівців за видами економічної діяльності;

- налагодження та підтримання зв'язків з підприємствами через участь роботодавців у розробці державних стандартів, планів та програм підготовки фахівців, проведення стажування студентів на цих підприємствах.

Для того щоб рівень, якість і структуру підготовки фахівців привести у відповідність до перспективних потреб економіки, потрібна модернізація освітніх стандартів, навчальних планів, змісту програм. Першочерговим заходом у даному напрямі є вироблення нового підходу до практичної підготовки майбутніх фахівців (надати практичну спрямованість професійній підготовці майбутніх фахівців як у США, для цього змінити освітні стандарти, навчальні плани й програми підготовки студентів з урахуванням збільшення обсягу навантаження на їх практичну підготовку, суміщати теоретичну підготовку у ВНЗ з професійно-практичними фазами на підприємствах як у Німеччині).

Усе це може бути досягнуто лише спільними зусиллями системи вищої освіти та соціальних партнерів, які формують попит на ринку праці. В сучасних соціально-економічних умовах вирішення завдань підготовки висококваліфікованих та професійно-мобільних фахівців сьогодні практично неможливе без участі системи соціального партнерства, яка дає можливість визначити реальні поточні та перспективні потреби підприємств у фахівцях різних спеціальностей та планувати їх підготовку і перепідготовку; змінити підходи до профорієнтації (через профільне навчання); посилити зв'язки ВНЗ з ринком праці через залучення роботодавців та інших соціальних партнерів у розробку освітніх стандартів, навчальних планів, програм; формувати вимоги роботодавців щодо набору певних навичок, умінь і компетенцій майбутніх працівників та враховувати їх під час розробки професійно-кваліфікаційних характеристик; процедури перевірки знань, умінь і навичок; залучити соціальних партнерів до управління, контролю та оцінки діяльності ВНЗ через процедури ліцензування та атестації; активно проводити профорієнтаційну роботу як серед абітурієнтів, так і серед студентів.

Висновки

Пропозиція ринку освітніх послуг не збалансована із попитом фахового ринку праці, внаслідок чого йде наростання диспропорцій між обсягом й структурою кадрів, яких готують виші, та попитом на них роботодавців, зростає безробіття серед випускників ВНЗ. Невідповідність фахової структури трудових ресурсів потребам ринку, низький рівень розвитку людського капіталу в цілому є чинниками, що гальмують соціально-економічний розвиток України.

Отже, маркетинг – це основний інструмент регулювання попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг.

Розробка та впровадження методичних положень «маркетингу нових ідей» у сфері освітніх послуг.

Список використаних джерел

1. Антошкіна Л.І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Л.І. Антошкіна. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 368 с.

2. Васильев В.Н. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации / [В.Н. Васильев, В.А. Гуртов, Е.А. Питухин и др.] – М.: Техносфера, 2007. – 675 с.

3. Дробиш Л.В. Деякі регіональні аспекти зайнятості молоді з вищою освітою / Л.В. Дробиш // Держава та регіони. – 2002. – №2. – С. 151–154. – Сер.: Економіка та підприємництво.

4. Економічна активність населення України 2011: [стат. збірник] / Відповідальна за випуск І.В. Сенік. – Державна служба статистики України: [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://govuadocs.com.ua/tw_files2/urls_2/628/d-627033/7z-docs/1.pdf

5. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер – М.: Издательство АСТ, 2009. – 230 с.

6. Лукіна Т.І. Моніторинг якості освіти: теорія і практика / Т.І. Лукіна. – К.: Шкільний світ: Вид. Л. Галичина, 2006. – 128 с.

7. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: учебн. пособие / А.П. Панкрухин. – М.: Интерпакс, 1995. – 240 с.

8. Петрова Т.В. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку і взаємодії / Т.В. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2006. – №4. – С. 22–34.

9. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. / Т.О. Примак; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – К., 2001. – 198 с.

10. Статистичні матеріали Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс] / Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК [332.122:339.9]:334.7:005

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.е.н., м.н.с., Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України

Теорії механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі

У статті запропоновано поділ теорій механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі на базові та галузеві теорії механізмів взаємодії. Автором розглянута та проаналізована група галузевих теорій механізмів взаємодії у транскордонному просторі. Визначено, що цю групу становлять інституційні, управлінські, фінансові, підприємницькі, ринкові теорії, теорії довіри, соціального партнерства, розвитку місцевого самоврядування. У розрізі фінансових теорій виділено підгрупи теорій грошей і кредиту та теорій фінансового регулювання і розвитку транскордонної фінансової інфраструктури.

Ключові слова: механізми взаємодії, транскордонний простір, транскордонне співробітництво, базові теорії, галузеві теорії, інфраструктура, місцеве самоврядування, ринок, фінансове регулювання.

А.В. КОЛОДИЙЧУК,

к.э.н., м.н.с., Институт региональных исследований им. М.И. Долишнего НАН Украины

Теории механизмов взаимодействия субъектов в трансграничном пространстве

В статье предложено разделение теорий механизмов взаимодействия субъектов в трансграничном пространстве на базовые и отраслевые теории механизмов взаимодействия. Автором рассмотрена и проанализирована группа отраслевых теорий механизмов взаимодействия в трансграничном пространстве. Определено, что эту группу составляют институционные, управленческие, финансовые, предпринимательские, рыночные теории, теории доверия, социального партнерства, развития местного самоуправления. В разрезе финансовых теорий выделены подгруппы теорий денег и кредита, теорий финансовой регуляции и развития трансграничной финансовой инфраструктуры.

Ключевые слова: механизмы взаимодействия, трансграничное пространство, трансграничное сотрудничество, базовые теории, отраслевые теории, инфраструктура, местное самоуправление, рынок, финансовая регуляция.

A.V. KOLODIYCHUK,

PhD Economics, senior staff scientist

Theory of mechanisms of interaction between subjects in the cross-border space

In the article the division of theories of mechanisms of cooperation of subjects in cross-border space on the basic and branch theories of mechanisms of cooperation is offered. Author considered and analyzed group of branch theories of mechanisms of cooperation in cross-border space. It is certain that this group is made by institutional, administrative, financial, entrepreneurial, market theories, theories of trust, social partnership, development of local self-government. The sub-groups of theories of money and credit, theories of the financial adjusting and development of cross-border financial infrastructure are selected in the cut of financial theories.

Keywords: mechanisms of cooperation, cross-border space, cross-border transfrontal cooperation, base theories, branch theories, infrastructure, local self-government, market, financial adjusting.

Постановка проблеми. Оперуючи категоріями транскордонного простору, одним з першочергових завдань постає дослідження різних форм взаємодії суб'єктів у ньому, вивчення механізмів такої взаємодії. Все це своєю чергою вимагає побудови теоретичної бази такого дослідження, основу якого мають становити теорії механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема налагодження транскордонного співробітництва, побудови транскордонного простору, вивчення окремих аспектів взаємодії підприємств, органів регіональної влади, громадських організацій, мешканців присвятили свої праці такі науковці, як С. Будкін, Д. Вайцнер, А. Вебер, О. Гарасюк, О. Гонта, О. Гранберг, С. Денінсон, А. Клінк, Н. Луцишин,

В. Ляшенко, Ю. Макогон, С. Максименко, В. Пила, Г. Черніченко, С. Яшин та ін. Свій внесок у дослідження цієї проблематики зробила також Львівська наукова школа з проблем зовнішньоекономічної діяльності і транскордонного співробітництва [4, с. 440], яку представляють П. Беленький, В. Демченко, Н. Мікула, Є. Матвеев, О. Пастернак та інші. Проте теоретичне підґрунтя механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі досліджено недостатньо і тому потребує детальнішого обґрунтування.

Мета статті – побудова структури теорій механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі та обґрунтування групи галузевих теорій взаємодії.

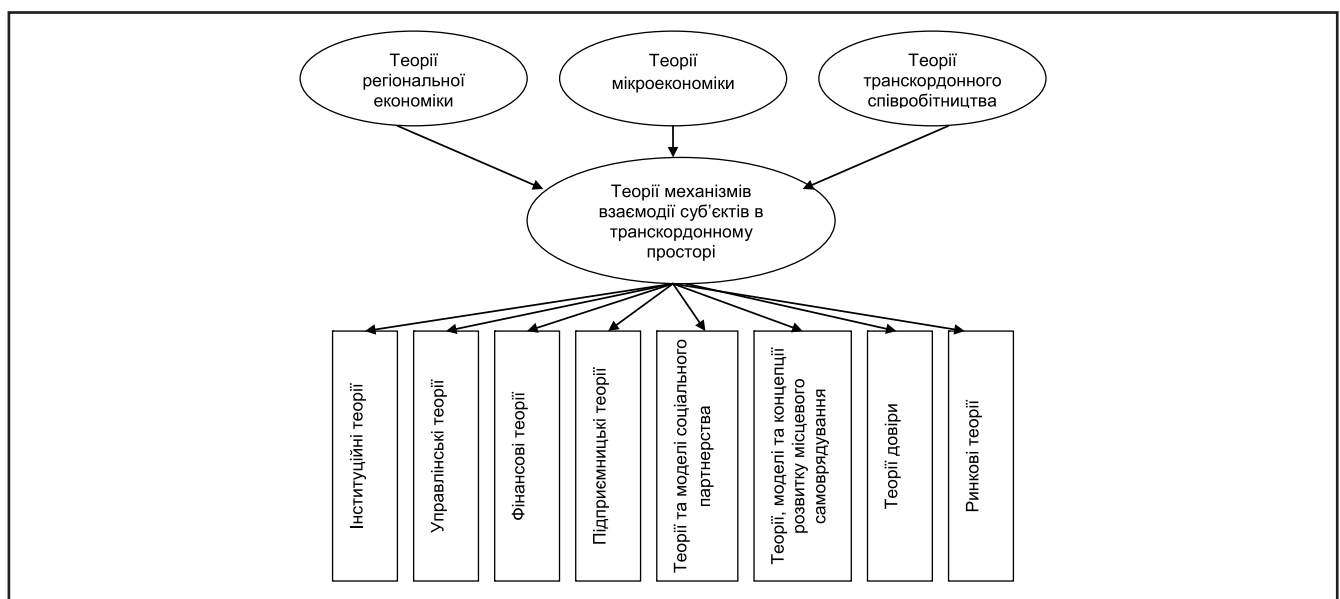
Виклад основного матеріалу. Відповідно до ланок механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі (ТКП) формуються групи таких теорій: інституційні теорії, управлінські теорії (ланка управління), фінансові теорії (ланка валютно-фінансових відносин), підприємницькі теорії (взаємодія державних і приватних підприємств у ТКП), теорії соціального партнерства (налагодження транскордонного соціального діалогу, взаємодія транскордонних громадських організацій, інших некомерційних організацій тощо), теорії розвитку місцевого самоврядування (характеризують взаємовідносини між органами муніципального управління), теорії довіри (починаючи від механізмів формування довіри інвесторів до економічної стабільності в країні і закінчуючи довірою соціальних відносин, а сама довіра розглядається як складова соціального капіталу і стає предметом економічних відносин) та ринкові теорії (описують взаємодію продавців і покупців у ТКП, інтернаціоналізацію ринків ТКП). Структура теорій механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі наводиться на рисунку.

У той же час базис теорій механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі становлять три блоки теорій, а саме теорій регіональної економіки, теорій мікроекономіки та теорій транскордонного співробітництва. Останні включають в себе також макроекономічні аспекти налагодження взаємодії суб'єктів у ТКП.

До переліку теорій регіональної економіки входять просторова теорія фон Тюнена, теорія промислового штандорта В. Лаунгардта і А. Вебера, теорія центральних місць В. Крісталлера, теорія полюсів росту та центрів розвитку Ф. Перру, теорія територіально-виробничих комплексів, теорія економічних кластерів і т.д. Блок мікроекономічних теорій включає в себе теорію споживання і попиту, теорію виробництва і пропозиції, теорію прибутку, теорії конкуренції, теорію суспільного благополуччя. До групи теорій транскордонного співробітництва належать власне теорія транскордонного співробітництва, теорія транскордонної конвергенції, теорія транскордонного ринку праці тощо.

Теорії соціального партнерства беруть свій початок від праць Дж.–С. Мілля, Ж.–Б. Сея та Ф. Бастії, які запропонували концепцію соціальної, або класової гармонії, яка базувалася на тому, що капітал, праця і земля як фактори виробництва створюють вартість в однаковій мірі, а їхня цінність однакова. Поява цих теорій була цілком передбачливою, адже з розвитком капіталістичних відносин прибутки від капіталу як чинника виробництва постійно зростали і такий стан речей вів до соціальних протиріч. Звідси і формується поняття «соціальне партнерство», яке означало партнерство між працею і капіталом. А мова вже йде не про перерозподіл власності, а про перерозподіл доходів в інтересах фактора виробництва праці. І інструментом цього розподілу була запропонована участь працівників у прибутках підприємств. Таким чином, передбачалося не лише зменшувати таким способом соціальну напругу, а й навпаки – умотивувати працівників до високоєфективної діяльності, тобто реалізувалася ідея т.зв. «народного» капіталізму.

Теорія соціального партнерства, яка постійно вдосконалювалася, декларувала необхідність широкого впровадження на підприємствах виробничих комітетів, які б певною мірою залучали працівників до управління виробництвом. У середині ХХ століття Р. Ароном, Дж. Гелбрейтом, Р. Дарендорфом, Ф. Перру була висунута концепція індустріального суспільства. Згідно з нею в умовах науково-технічного та інновацій-



Класифікація теорій механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі

Складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ного розвитку капіталістичне суспільство зникає і перетворюється в нову формацію – індустріальне суспільство. І в цій формації головуюче місце займає вже не капітал, який відіграє лише допоміжну функцію, а працівники – генератори нових ідей, творці нового продукту, головна продуктивна сила, і тому вони повинні бути найбільш зацікавлені в збереженні існуючого суспільного ладу і його вслякому укріпленні.

На межі 60–70-х років XX століття у країнах Західної Європи в різних формах все більшої актуальності набуває теорія участі працівників в управлінні підприємствами. Так, у Франції Ш. де Голлем запропонована як напрям соціальної політики «концепція участі», у Західній Німеччині це була «теорія співучасті», підтримана на практиці Об'єднанням німецьких профспілок, у Бельгії, Великій Британії та Швеції – теорія промислової демократії, сформульована Б. Робертсом та К. Петменом. У подальшому розвиток соціального партнерства творці ще однієї концепції демократичного соціалізму – Дж. Стрейчі та Дж. Коул – вбачали в трансформації індустріального суспільства в суспільство нового типу – соціал-демократичне. Поміж тим у світлі теорії загально-го добробуту суспільства розвинулися також теорія рівних можливостей суспільства, теорія ринкового соціалізму тощо.

Із розвитком суспільства вдосконалюється система профспілок, громадських організацій, соціального забезпечення, що в себе включає ТКП. Особливо відчутним є ефект від взаємодії суб'єктів соціального партнерства у сфері транскордонного співробітництва між країнами, соціально-економічний рівень розвитку яких сильно відрізняється. Не є виключенням і транскордонний простір України з країнами ЄС. З приходом в Україну громадських організацій та інших некомерційних організацій поширюється і набуває все більшого значення на практиці теорія соціального партнерства.

Величезне значення для налагодження транскордонної співпраці має обсяг повноважень місцевої влади – як безпосереднього контрагента транскордонних відносин. У зв'язку з цим актуалізується значення блоку теорій місцевого самоврядування. Ще з XIX століття починають виникати теорії місцевого самоврядування, в яких акцентується увага на протиставленні місцевої і державної влади. Перша з них має громадський характер, а друга – публічно-правовий. Наступною виникла громадсько-господарська теорія місцевого самоврядування, в якій формується поняття комунальної діяльності, а її значення у житті громади у тому, що громада на місцях через місцеву владу повинна сама вирішувати всі неполітичні питання, а політичні залишаються у віданні державної влади. Тобто іншими словами, місцева влада – повноправний господар на своїй території і керує він від імені місцевої громади, а держава в ці питання не повинна втручатися взагалі. Далі виникла державницька теорія місцевого самоврядування Р. Гнейста, в якій автор місцеву владу розглядає лише як представника держави на конкретній території, як нижчу ланку державного управлінського механізму. По суті, теорія Гнейста протиставляється вищезгаданій громадсько-господарській теорії.

Наступним етапом у розвитку теорій місцевого самоврядування стала поява теорії муніципального дуалізму, яка поєднала в собі риси громадсько-господарської та державницької теорій місцевого самоврядування. Згідно з нею місцева влада вирішує місцеві питання, які належать до її сфери відання,

і водночас виконує делегований державою визначений набір функцій. У практиці місцевого самоврядування в світі сформувалося дві базові моделі місцевого самоврядування: європейська (в основі якої лежить державницька теорія) та англосаксонська (базується на громадсько-господарській теорії). Крім цих двох основоположних теорій місцевого самоврядування, дана група теорій представлена також концепцією соціальної солідарності людей Л. Дюгі, теорією муніципального соціалізму, теорією соціального обслуговування тощо.

Дуже важливими для обґрунтування економічного розвитку транскордонного простору є фінансові теорії, що регулюють грошовий оборот, становлять основу сучасної державної монетарної та фіскальної політики, закладають підвалини побудови транскордонної фінансової інфраструктури. Групу фінансових теорій можна поділити на дві підгрупи: 1) теорій грошей та кредиту; 2) теорій фінансового регулювання та розвитку фінансової інфраструктури. Кількісна теорія грошей, яка стала праобразом сучасної монетаристської концепції, пояснює зміну рівня цін зміною кількості грошей в обігу в пропорційній залежності, в той же час теорія оперує двома ключовими категоріями, співвідношення яких визначають купівельну спроможність грошей, а саме обсяг грошової маси в обігу та номінальна сумарна вартість товарів і послуг на ринку. На якісно новому рівні порівняно з класичною кількісною теорією знаходиться неокласична кількісна теорія грошей І. Фішера. Особливістю цієї теорії є, по-перше, те, що гроші виконують також функцію засобу платежу, тобто введено поняття кредитних грошей, а по-друге, Фішер запропонував своє рівняння грошового обігу, відповідно до якого купівельна спроможність грошової одиниці визначається набором наступних показників, тобто готівки в обігу, швидкості грошового обігу, середнього рівня цін, кількості товарів на ринку.

У центрі теорії державної монетарної політики Дж.М. Кейнса перебуває норма позичкової процентної ставки, яка є одним з ключових інструментів державного регулювання економіки. Встановлюючи норму банківського відсотка, держава регулює обсяг грошової маси в обороті. Так, зниження відсоткової ставки веде до зростання попиту населення та підприємств на кредитні ресурси, стимулює інвестиційні процеси і в результаті сприяє економічному росту загалом. Також Кейнс у своїй теорії здійснює пошук мотивів використання грошей економічними суб'єктами, приділяючи значну увагу спекулятивному попиту на гроші.

Критики кейнсіанської теорії сформулювали теорію монетаризму, яка знайшла своє прикладне застосування в сучасній монетарній політиці ряду країн. Досліджуючи фази ділового циклу (фази спаду і піднесення національного виробництва), монетаристи дійшли висновку, що їх великою мірою визначає динаміка обсягу грошової маси в обігу. Таким чином, пропозиція грошей визначальна і формується урядом та банками. Попит на гроші представники монетаризму вважали константою в короткотерміновому періоді і тому його нівелювали. Іншим недоліком цього напрямку грошово-кредитної регуляції є практично повне ігнорування реального сектору економіки. Важливо відзначити й інші особливості монетаристської концепції: 1) гроші – це високоліквідний товар, а динаміка обсягу грошової маси здійснює значний вплив на загальний попит, в кейнсіанстві ця теза заперечувалась; 2) неможливо лише за допомо-

гою інструментів державного економічного механізму ефективно регулювати грошовий оборот, у даному випадку необхідні зусилля всіх учасників грошово-кредитних відносин, першою чергою підприємств і домогосподарств. Адже, як правило, коли у суб'єктів є надлишок доходів порівняно зі звичайним для них рівнем, вони їх витрачають, що веде до зростання грошової маси та інфляції. В результаті реальна вартість грошей, які є в розпорядженні суб'єктів, падає. На цьому прикладі простежується теза монетаристів про «ендогенність» грошової маси; 3) монетаристи приділили значну увагу т.зв. «раціональним очікуванням», що чинять вплив на рівень цін та виробництво. Тому монетаристи рекомендують, щоби будь-які регулятивні дії держави були неочікуваними та несподіваними для економічно активного населення. Лише за цієї умови вони будуть ефективними. У кейнсіанстві ця думка заперечується; 4) монетаризм підняв на новий рівень питання платіжного балансу, і на відміну від теорії Кейнса, який стверджував, що стан платіжного балансу – результат лише поведінки товарних ринків, то монетаристи вбачали основний вплив на платіжний баланс змін у валютних резервах. Крім того, монетаристи стверджували, що профіцит платіжного балансу є неодмінним атрибутом країн з швидко розвиваючою економікою.

Розвиток банківської системи транскордоння неможливо уявити без таких базових теоретичних конструкцій, як теорії кредиту. До них належать: 1) натуралістична теорія А. Сміта – Д. Рікардо одержала таку назву через те, що її автори вважали, що у кредит можуть надаватися лише натуральні цінності, тобто матеріальні негрошові засоби. Також представники цієї теорії вважали, що надане в кредит майно – реальний капітал, хоча додаткового реального капіталу, на їх думку, кредит не створює. Зрозуміло, що така теорія ставила на перший план не грошову сферу, а виробничу, а сам кредит в економічному розвитку особливого значення не має; 2) капіталоформуюча теорія, на відміну від натуралістичної, по-перше, відображала кредит як генератор економічного розвитку країн, регіонів, стимул активізації підприємництва, а по-друге, кредитом комерційні банки створюють капітал, звідки і найменування теорії.

У транскордонному просторі в обігу перебувають завжди як мінімум дві національні валюти суміжних держави, між якими цей простір і формується, а у випадку наявності вільних або спеціальних економічних зон – цілий валютний кошик. Тому у блоці теорій фінансового регулювання потрібно зупинитись на теоріях валютного регулювання. У теорії паритету купівельної спроможності співвідношення між середнім рівнем цін досліджуваної країни та країни порівняння є валютним курсом. Своєю чергою, як відомо з кількісної теорії грошей, середній рівень цін визначається співвідношенням обсягу грошової маси і сумарною вартістю вироблених в країні товарів і послуг. У той же час прихильники теорії вказують на необхідність досягнення рівноважного курсу, який би в свою чергу зміг урівноважити платіжний баланс, а також заперечують необхідність втручання державного регулятора у сферу валютно-кредитних відносин. Теорія рухомих паритетів Фішера та Кейнса націлена на: 1) стабілізацію паритету купівельної спроможності золотовалютними резервами; 2) помірну інфляція позитивна для експортерів, демпінгу та інших способів експансії на зовнішніх ринках; 3) державне регулювання економіки є вкрай необхідним для соціальної захищеності населення від інфля-

ційних наслідків. Закріплення лідируючої ролі американського долара на світовому валютному ринку після Другої світової війни обґрунтувала теорія ключових валют Дж. Уільямса – А. Гансена. Теорія відіграла велику роль у відміні золотого стандарту і запровадженні Бреттон-Вудської валютної системи, а також виділила ключові валюти (долар США, британський фунт стерлінгів) та другорядні у міжнародних економічних відносинах валюти (всі інші). У теорії фіксованого валютного курсу наголошується на необхідності жорсткого моніторингу за дотриманням стабільності фіксованих валютних паритетів, а в теорії плаваючих курсів – навпаки, валютний курс – результат взаємодії ринкового попиту та ринкової пропозиції, а держава не може втручатися в цей процес. Гнучкий курс під державним регулятивним контролем, регламентований міжнародними паритетами і договорами пропонує нормативна теорія валютного курсу Р. Манделла.

До блоку теорій фінансового регулювання належать різноманітні концепції фінансового менеджменту, а також теорії функціонування інструментів фондового ринку, такі як концепція дивідендної політики Міллера – Модільямі, концепція комплексної дивідендної політики Волтера, модель виплати дивідендів «синиця в руці» Гордона – Літнера – Бріггема, моделі оцінки вартості опціона Блека – Шоулза, Кокса – Росса – Рубінштейна тощо.

До ринкових теорій ми відносимо теорії ринкових механізмів та теорії ринкового ціноутворення. Наприклад, автор теорії вільних ринків монетарист М. Фрідман розглядає вільні ринки як найбільш ефективний механізм ресурсовикористання і зменшення ризиків. Таким чином, теорія наочно демонструє очевидні переваги формування вільних транскордонних ринків. Іншими віховими ринковими теоріями є теорія граничної корисності, теорія виробничих цін, теорія суспільного вибору та ін.

Висновки

Значення галузевих теорій взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі у тому, що вони дають змогу окреслити сфери прикладного використання теорії взаємодії у транскордонному просторі, пояснюючи механізми дії такої взаємодії у кожному конкретному випадку. В той же час група базових теорій притаманна кожній сфері взаємодії у транскордонному просторі незалежно від конкретного просторово-часового використання. На наше переконання, такий підхід дозволяє говорити про практичну дієвість теоретичного підґрунтя дії механізмів взаємодії у транскордонному просторі, формуючи з неї гнучку адекватну реаліям теоретично-концептуальну систему.

Список використаних джерел

1. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
3. Історія економічних учень: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
4. Наука західного регіону України (1990–2010). – Львів: ПАІС, 2011. – 672 с.
5. Шевчук Л.Т. Регіональна економіка: навч. посібник / Л.Т. Шевчук. – К.: Знання, 2011. – 319 с.

Аналіз теплопостачання в Україні в контексті еколого–економічної безпеки

У статті проаналізовано стан сфери теплопостачання України та динаміку її основних показників. Визначені основні загрози з позицій еколого–економічної безпеки на етапах виробництва, транспортування та споживання теплової енергії. Проведено статистичний аналіз структури та динаміки котелень за видами палива та за потужністю, визначено частку реалізації потенціалу виробничих потужностей котелень за їх групами, оцінено ступінь зносу обладнання котелень та теплових мереж, проаналізовано втрати теплової енергії та їх динаміку. Високий знос і моральна відсталість основних фондів сфери теплопостачання створюють загрози для економічної та екологічної безпеки. Ці загрози реалізуються через збільшення кількості аварій, технологічних проблем розподілення тепла, низької енергоефективності та високої собівартості послуг. Ланцюговою реакцією це призводить до низької рентабельності та збитковості теплопостачальних підприємств, політики підвищення цін та низької якості послуг.

Ключові слова: теплопостачання, котельні, теплові мережі, еколого–економічна безпека.

Анализ теплоснабжения в Украине в контексте еколого–економической безопасности

В статье проанализированы состояние сферы теплоснабжения Украины и динамика его основных показателей. Определены основные угрозы с позиций эколого–экономической безопасности на этапах производства, транспортировки и потребления тепловой энергии. Проведен статистический анализ структуры и динамики котельных по видам топлива и по мощности, определена доля реализации потенциала производственных мощностей котельных по их группам, оценена степень износа оборудования котельных и тепловых сетей, проанализированы потери тепловой энергии и их динамика. Высокий износ и моральное устаревание основных фондов сферы теплоснабжения создают угрозы для экономической и экологической безопасности. Эти угрозы реализуются из–за увеличения количества аварий, технологических проблем распределения тепла, низкой энергоэффективности и высокой себестоимости услуг. Цепной реакцией это приводит к низкой рентабельности и убыточности теплоснабжающих предприятий, политике повышения цен и низкому качеству услуг.

Ключевые слова: теплоснабжение, котельные, тепловые сети, эколого–экономическая безопасность.

Analysis of heat supply system in Ukraine in the context of ecological and economic security

The article analyzes the state of the heating industry of Ukraine and dynamics of its main parameters. The major threats from the standpoint of environmental and economic security on the stages of production, transportation and consumption of thermal energy are determined. Attention is paid to a statistical analysis of the structure and dynamics of boiler fuels and the power, defined share of realizing the potential production capacity of boilers and their groups, assessed the degree of aging of boiler houses and heating systems, heat losses and their dynamics are analyzed. High aging and backwardness of fixed assets in the heating industry create a threat to economic and environmental security. These threats are realized through an increase in the number of accidents, and technological problems of heat distribution, low energy efficiency and high cost of services. This chain reaction leads to low profitability and losses district heating companies, policy of raising prices and poor service quality.

Keywords: central heating, boiler house, heating systems, environmental and economic security.

Постановка проблеми. В умовах недостатності власних енергетичних ресурсів в Україні та низької ефективності їх використання розвиток та гарантування еколого–економічної безпеки системи теплопостачання є ключовим завданням. Система теплопостачання України влаштована таким чином, що більшість міст, селищ міського типу та великі сільські населені пункти забезпечуються теплом централізовано. В менших населених пунктах, де переважають приватні будинки, використовується індивідуальне опалення, що дає можливість підвищити якість обслуговування та енергоефективність, оскільки відсутня складова втрат енергії при транспортуванні тепломережами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теплопостачання є стратегічно важливим для функціонування еко-

номічної та соціальної систем країни. У роботах українських науковців аналізуються окремі проблеми еколого–економічної безпеки теплопостачання, зокрема питання енергозбереження та експлуатації теплопостачання, удосконалення мікрорайонного постачання, питання реформування структури теплопостачального комплексу, механізми управління дебіторською заборгованістю на підприємствах комунальної теплоенергетики, управління ефективністю функціонування підприємств теплопостачання, проблеми теплового навантаження на будівлі та споруди, інноваційно–інвестиційні процеси в теплоенергетиці тощо. Значний внесок у теоретичні та практичні дослідження зробили такі вчені, як О. Алексахін, М. Боженко, В. Вербицький, Е. Дмитроченкова, В. Дубовий, В. Дубровська, К. Прокоф'єва, К. Сафоуліна, Г. Ратушняк, Ю. Харитонов, І. Юрченко та інші.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Між тим практично відсутні роботи, присвячені комплексному дослідженню еколого-економічної безпеки об'єктів системи життєзабезпечення, зокрема теплопостачання.

Мета статті. Аналіз теплопостачання в Україні в контексті еколого-економічної безпеки має на меті охарактеризувати стан галузі та її динаміку, визначити проблеми та загрози, запропонувати напрями гарантування еколого-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про теплопостачання» об'єктами у сфері теплопостачання є теплогенеруючі станції чи установки, теплові електростанції, теплоелектроцентралі, котельні, когенераційні установки, теплові мережі, які призначені для виробництва і транспортування теплової енергії, а також об'єкти та споруди, основне і допоміжне обладнання, що використовується для забезпечення безпечної та надійної експлуатації теплових мереж [1].

Сфера теплопостачання включає в себе діяльність з виробництва, транспортування, постачання теплової енергії споживачам [1]. На кожному етапі теплозабезпечення проходять процеси, які загрожують еколого-економічній безпеці. Основними загрозами в елементі виробництва теплової енергії є:

- викиди забруднюючих речовин під час спалювання палива;
- забруднення та надмірне використання води;
- використання в процесі виготовлення тепла невідновних енергетичних ресурсів;
- низька ефективність використання енергетичних ресурсів;
- ймовірність виникнення надзвичайних ситуацій технологічного та природного характеру на виробничих потужностях.

При транспортуванні тепла загрозами еколого-економічній безпеці є:

- високі втрати тепла при транспортуванні;
- застарілі обладнання та технології транспортування тепла;
- висока аварійність та зношеність теплових мереж.

На останньому етапі основною загрозою є неефективне споживання тепла, що супроводжується як низькою теплоізоляцією приміщень, так і культурою споживання.

Перш ніж перейти до характеристики поточного стану теплопостачання в Україні, варто зазначити, що статистичний аналіз в даній статті проводиться на основі даних складених на підставі державного статистичного спостереження за формою № 1 – теп «Звіт про постачання теплоенергії». Зазначеним спостереженням охоплені підприємства (самостійні котельні, ТЕС, ТЕЦ, АЕС, підприємства теплових мереж, інші підприємства, організації, установи, що мають котельні, теплові мережі, окремі котли, інші джерела теплопостачання), які виробляють і відпускають тепло та гарячу воду населенню та на комунально-побутові потреби, крім підприємств, що відпускають теплоенергію лише на виробничо-технологічні потреби підприємств та організацій [2, с. 3].

Залежно від розмірів населених пунктів, географічного розміщення, соціально-економічного розвитку та історичних особливостей котельні працюють на твердому, рідкому або газоподібному паливі та відрізняються за потужністю.

На кінець 2013 року на твердому паливі працювали загалом 27,9% котельень, на рідкому – 1% та на газоподібному – 69,1% (табл. 1). Таким чином, основним видом палива теплозабезпечуючого господарства є природний газ. Кількість котельень, які використовують рідке паливо, є зовсім не значною та географічно поширено не у всіх регіонах. У розрізі сільських та міських населених пунктів об'єктивно значно вищим показником використання твердого палива характеризуються котельні, розміщені в сільській місцевості, частка яких становить 38,6%. У міських поселеннях ця частка становить 21,1%. Це, перш за все, пов'язано зі значно нижчою газифікацією сіл.

Аналіз цих показників свідчить про те, що система життєзабезпечення являється занадто газоємною. Є підстави як скорочення частки котельень, які працюють на газу, так і підвищення коефіцієнта корисної дії тих, що працюють на природному газі. У більшості регіонів України є можливість застосування твердопаливних котлів, які можуть використовувати широкий спектр місцевої сировини – відходи сіль-

Таблиця 1. Вид палива, на якому працюють опалювальні котельні (2013 рік)

Вид палива	Міські поселення, од.	Міські поселення, %	Сільська місцевість, од.	Сільська місцевість, %	Разом, од.	Разом, %
Тверде	4245	21,1	5620	38,6	9865	28,5
Рідке	242	1,2	84	0,6	326	1
Газоподібне	15614	77,7	8848	60,8	24462	70,5

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котельень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

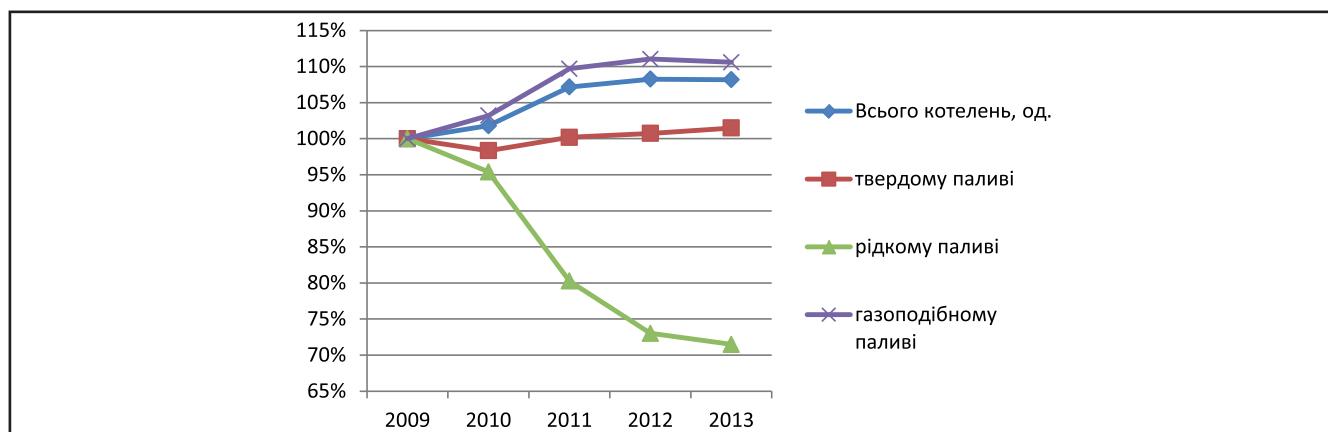


Рисунок 1. Динаміка кількості котельень за видами використання палива за 2009–2013 роки

Джерело: статистичні бюлетені «Про основні показники роботи опалювальних котельень і теплових мереж в Україні за 2009–2013 роки».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ськогосподарського виробництва, лісові, торфові ресурси тощо – саме для опалення житла.

Аналізуючи динаміку кількості котелень за видами палива, можна побачити, що загалом їхня кількість виросла впродовж 2009–2013 років приблизно на 8% (рис. 1). Структурно даний тренд визначається збільшенням котелень на газоподібному паливі, за цей же період більше ніж на 11% та приблизно на 1% – на твердому паливі. Зростання кількості котелень на газоподібному паливі пов'язане із продовженням газифікації населених пунктів України (див. параграф про газифікацію). Незначне зростання котелень на твердому паливі пояснюється ціною привабливістю цього палива, зростанням цін на природній газ, а також наявністю різного роду твердого палива в регіонах. Автор вважає, що потенціал використання твердого палива ще далеко не вичерпався та зі наступним зростанням цін на природній газ отримує всі шанси для зростання.

Кількість котелень, які працюють на рідкому паливі, за 2009–2013 роки зменшилася майже на третину. Варто зазначити, що дана тенденція спостерігалася і раніше, та на кінець 2013 року кількість таких котелень становила лише 326 одиниць. На думку автора, такий тренд визначається технологічною зношеністю котелень та переведенням їх на інші види палива або заміною.

За потужністю в українській статистиці котельні поділяються на чотири групи:

- 1) до 3 Гкал/год;
- 2) від 3 до 20 Гкал/год;
- 3) від 20 до 100 Гкал/год;
- 4) більше 100 Гкал/год.

За Законом України «Про тепlopостачання» перша група котелень відноситься до системи децентралізованого тепlopостачання. Система децентралізованого тепlopостачання – це сукупність джерел теплової енергії потужністю від 1 до 3 Гкал/год, місцевих (розподільчих) теплових мереж [1].

Зрозуміло, що розміщення котелень різної потужності визначається концентрацією об'єктів соціальної інфраструктури та багатоквартирних житлових будівель на відповідній території. Відповідно до територіальної системи розселення України кількість котелень малої потужності (до 3 Гкал/год) є найбільшою. Станом на кінець 2013 року їхня кількість становила 35402 од., з яких 20424 од. у міських поселеннях та 14978 од. у сільській місцевості (табл. 2). У структурі котелень за потужністю у міських поселеннях питома вага котелень до 3 Гкал/год становить 82,7%, а у сільській місцевості – 96,1%.

Кількість котелень потужністю 3–20 Гкал/год становить 3343 од., або 9,4%, потужністю 20–100 Гкал/год – 595 од., або 1,7%. Найменша кількість котелень у групі потужністю більше 100 Гкал/год – 182 од., або 0,5%.

Сумарна потужність котелень на кінець 2013 року становить 114033,1 Гкал/год., з яких лише 13602,3 Гкал/год (приблизно 12%) потужність котелень у сільській місцевості (табл. 3). Майже половину (45,4%) питомої ваги сумарної потужності становлять котельні потужністю 100 і більше Гкал/год у міських поселеннях. Питома вага котелень малої потужності до 3 Гкал/год становить лише 12,2%. Водночас найбільшу питому вагу у сільській місцевості становлять котельні малої потужності до 3 Гкал/год – 64,5%.

Аналізуючи сумарну потужність котелень у всіх населених пунктах України, можна побачити, що 40,3% становить потужність групи більше 100 Гкал/год, тоді як інші три групи мають приблизно однакові питомі частки (в межах 18,4–21,5%).

Виробництво теплової енергії за 2013 рік – 96487,9 Гкал/год (табл. 4), що становить 84% від наявних потужностей. Структура виробництва теплової енергії ще більше зміщена у бік більш потужних котелень. Котельнями потужності 100 і більше Гкал/год вироблено 44% усієї теплової енергії в країні, тоді як котельнями малої потужності (до 3 Гкал/год) – лише 10,8%.

Таблиця 2. Кількість опалювальних котелень і їх потужність на кінець 2013 року

	Міські поселення, од.	Міські поселення, %	Сільська місцевість, од.	Сільська місцевість, %	Разом, од.	Разом, %
Всього котелень, од.	20424	100	14978	100	35402	100
в тому числі, потужністю Гкал/год						
до 3	16894	82,7	14388	96,1	31282	88,4
від 3 до 20	2792	13,7	551	3,7	3343	9,4
від 20 до 100	559	2,7	36	0,2	595	1,7
100 і більше	179	0,9	3	0,02	182	0,5

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

Таблиця 3. Сумарна потужність котелень на кінець 2013 року

	Міські поселення		Сільська місцевість		Всього	
	Гкал/год	питома вага, %	Гкал/год	питома вага, %	Гкал/год	питома вага, %
Сумарна потужність котелень, всього Гкал/год	100430,8	100	13602,3	100	114033,1	100
в тому числі						
потужність до 3 Гкал/год	12224,4	12,2	8778,1	64,5	21002,5	18,4
від 3 до 20 Гкал/год	21294,9	21,2	3209,1	23,6	24504,0	21,5
від 20 до 100 Гкал/год	21275,6	21,2	1282,1	9,4	22557,7	19,8
100 і більше Гкал/год	45635,9	45,4	333,0	2,4	45968,9	40,3

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

Таблиця 4. Виробництво теплової енергії у 2013 році

	Міські поселення		Сільська місцевість		Всього	
	тис. Гкал/год	питома вага, %	тис. Гкал/год	питома вага, %	тис. Гкал/год	питома вага, %
Вироблено теплової енергії за рік, тис. Гкал	91387,6	100	5100,3	100	96487,9	100
в тому числі котельними потужностями						
потужність до 3 Гкал/год	7757,0	8,5	2645,9	51,9	10402,8	10,8
від 3 до 20 Гкал/год	14790,7	16,2	2403,7	7,9	15193,8	15,7
від 20 до 100 Гкал/год	16535,7	18,1	102,3	2,0	16637,9	17,2
100 і більше Гкал/год	42484,8	46,5	0,8	0,0	42485,6	44,0

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

У межах міських населених пунктів питома вага виробництва теплової енергії найпотужнішими котельнями (більше 100 Гкал/год) становила 46,5%. У сільській місцевості частка цих котелень становить менше 1 відсотка, а найбільшу частку займають котельні малої потужності (до 3 Гкал/год) – 52%.

Співставлення значень сумарної потужності та виробництва теплової енергії по групах котелень показує, що найбільш близькі значення потужності із виробництвом в останній групі котелень потужністю 100 і більше Гкал/год (рис. 2). Коефіцієнт такого співвідношення (виробництво/сумарну потужність) становить 0,92. Як видно з рис. 2, диференціація виробництва та сумарної потужності кожної наступної групи зменшується. Коефіцієнт котелень потужністю від 20 до 100 Гкал/год становить 0,74; від 3 до 20 Гкал/год – 0,62; до 3 Гкал/год – лише 0,49.

Таким чином, завантаженість котельних потужностей також впливає на ефективність виробництва теплової енергії котелень. Більша виробнича завантаженість котелень великої потужності надає їм певну економічну перевагу. Це підтверджує, що проекти, спрямовані на децентралізацію, теплоснабчання не завжди можуть бути ефективнішими.

Динаміка сумарної потужності котелень та їх виробництва теплової енергії впродовж 2009–2013 років показує стійку тенденцію до зменшення загальної потужності котелень та коливання виробництва теплової енергії в межах 2–4% (рис. 3). Падаючий тренд сумарної потужності котелень посилюється моральною та фізичною застарілістю обладнання котелень. При продовженні такої тенденції може виникнути ситуація, при якій потужності котелень не зможуть задовольнити попит на теплозабезпечення.

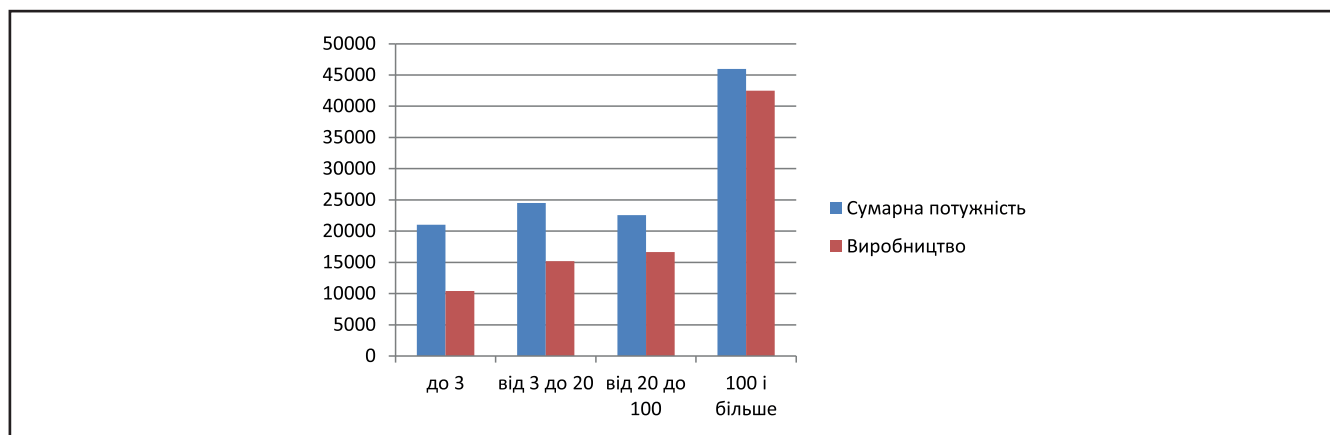


Рисунок 2. Порівняння сумарної потужності котелень та їх виробництва теплової енергії у 2013 році, тис. Гкал/год
Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

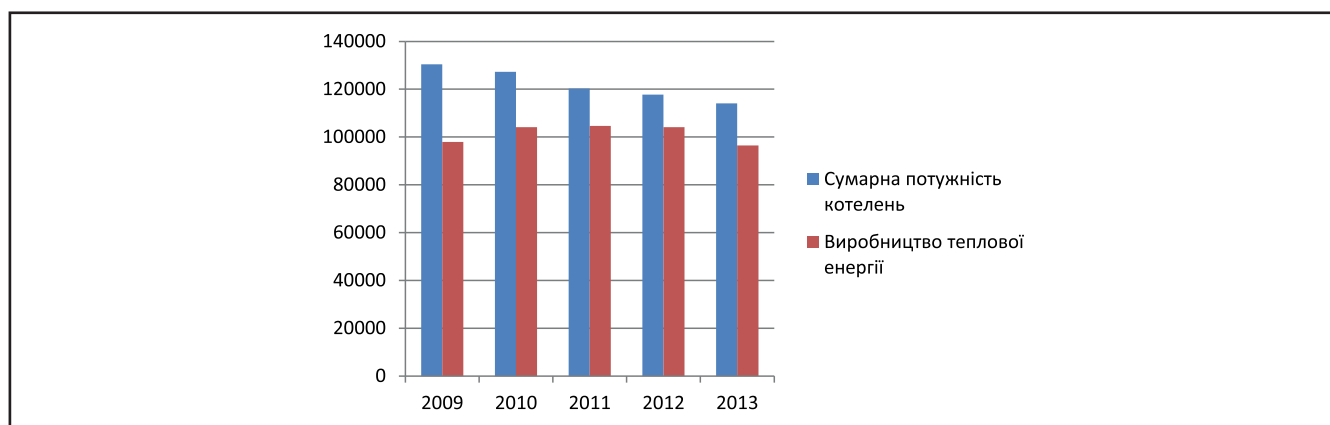


Рисунок 3. Динаміка сумарної потужності котелень та виробництва теплової енергії за 2009–2013 роки
Джерело: статистичні бюлетені «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2009–2013 роки».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 5. Кількість установочних котлів на кінець 2013 року

	Міські поселення	Сільська місцевість	Разом
Кількість установлених котлів	52219	27689	79908
З них термін експлуатації більше 20 років	12174	3470	15644
Питома вага котлів з терміном експлуатації більше 20 років, %	23,3	12,5	19,6

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

У табл. 5 представлені дані кількості установочних котлів в Україні на кінець 2013 року. Варто відзначити, що кількість установочних котлів упродовж останніх 2009–2013 років зросла приблизно на 5% і становить 79908 од. Разом із тим питома вага котлів терміном експлуатації більше 20 років на кінець 2013 року становила 19,6%. Частка котлів терміном експлуатації більше 20 років є значно більшою у міських населених пунктах, ніж у сільській місцевості. Такі застарілі котли вичерпали допустимі терміни експлуатації з низьким коефіцієнтом корисної дії, застарілою автоматикою і палинковими пристроями. Це несе загрози як і екології, через неприпустимо високий рівень забруднення навколишнього середовища, так і економіці, через надмірні витрати палива і низьку енергоефективність. Таким чином, ситуація є кращою в сільській місцевості, де частка застарілих котлів становить лише 12,5%, та значно гірший стан у міських поселеннях, де їхня частка є більшою за 23%.

Упродовж 2009–2013 років частка застарілих котлів залишалася приблизно однаковою, на рівні близько 20%, незважаючи на те, що загалом кількість котлів зросла (рис. 4). Таким чином, темпи старіння котлів приблизно відповідають темпам їх оновлення, що не дозволяє розширеному відновленню основних засобів.

Допустимі терміни експлуатації основного та допоміжного обладнання значної кількості котелень вичерпані. В таких котельнях експлуатуються малоефективні, морально та фізично зношені котли з низьким коефіцієнтом корисної дії (в середньому це 82%) [3, с. 144].

Найбільша кількість котлів з терміном експлуатації більше 20 років в АР Крим (23,9%), Волинській (24%), Сумській

(24,3%), Донецькій (26,1%), Львівській (30,2%) областях та містах Севастополі (45,9%) і Києві (73,1%). Найкраща ситуація в Чернівецькій (9,8%), Івано–Франківській (11%), Вінницькій (11,6%) та Черкаській (11,9%) областях [3, с. 145].

Складна ситуація склалася і в транспортуванні тепла. Переважна більшість нинішніх теплових мереж побудована ще в радянський період, більш ніж 30 років тому. В багатьох випадках теплові мережі прокладені в залізобетонних непрохідних каналах, що заважає їхньому оновленню та ремонту в разі пошкодження. Загалом протяжність теплових та парових мереж у двотрубному обчисленні на кінець 2013 року становила 31314 км, у тому числі аварійних та ветхих 5952 км (табл. 6).

Питома вага ветхих та аварійних мереж є вкрай високою та загрозовою для функціонування сектору теплопостачання та забезпечення населення теплом.

Динаміка протяжності теплових та парових мереж у двотрубному обчисленні впродовж 2009–2013 років була негативною. За цей період їхня протяжність скоротилася майже на 10% (рис. 5). Варто відзначити стійку тенденцію до зменшення протяжності мереж. Виведення з використання мереж відбувається кожного року в значно більших масштабах, ніж їх введення. В той же час протяжність ветхих та аварійних мереж залишилася приблизно на тому ж рівні. Отже, частка ветхих та аварійних мереж у структурі збільшується кожного року і на даний момент становить велику загрозу як для ефективного використання тепло ресурсів, так і для екологічної безпеки довкілля. На думку автора, питома вага ветхих та аварійних мереж не може становити більш ніж 2%. Це значення повинно бути пороговим показником та цільовим

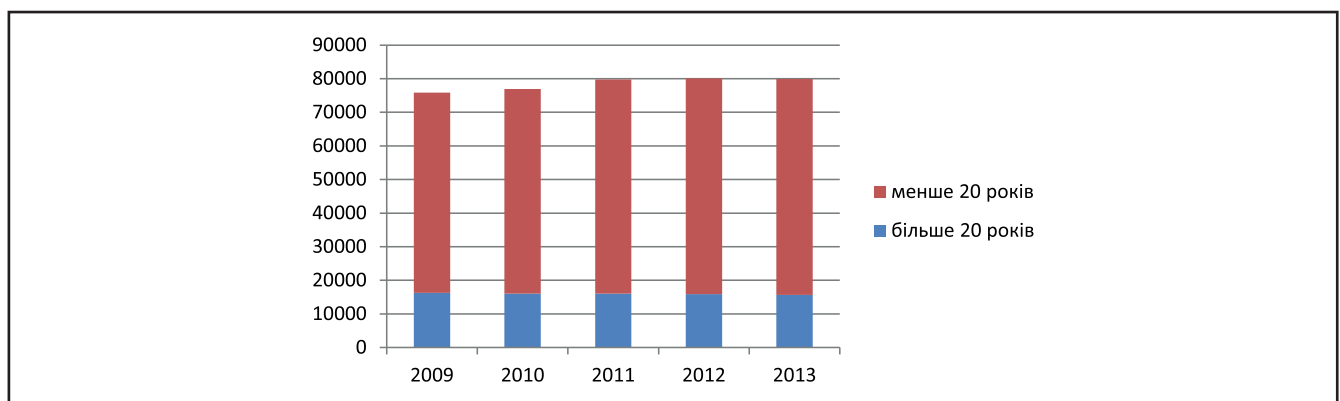


Рисунок 4. Кількість установочних котлів та термін їх експлуатації

Джерело: статистичні бюлетені «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2009–2013 роки».

Таблиця 6. Протяжність теплових та парових мереж у двотрубному обчисленні на кінець 2013 року

	Міські поселення	Сільська місцевість	Разом
Всього, км	28703,4	2610,7	31314,1
у т.ч. ветхих та аварійних, км	5683,1	269,5	5952,6
Питома вага ветхих та аварійних, %	19,8	10,3	19

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

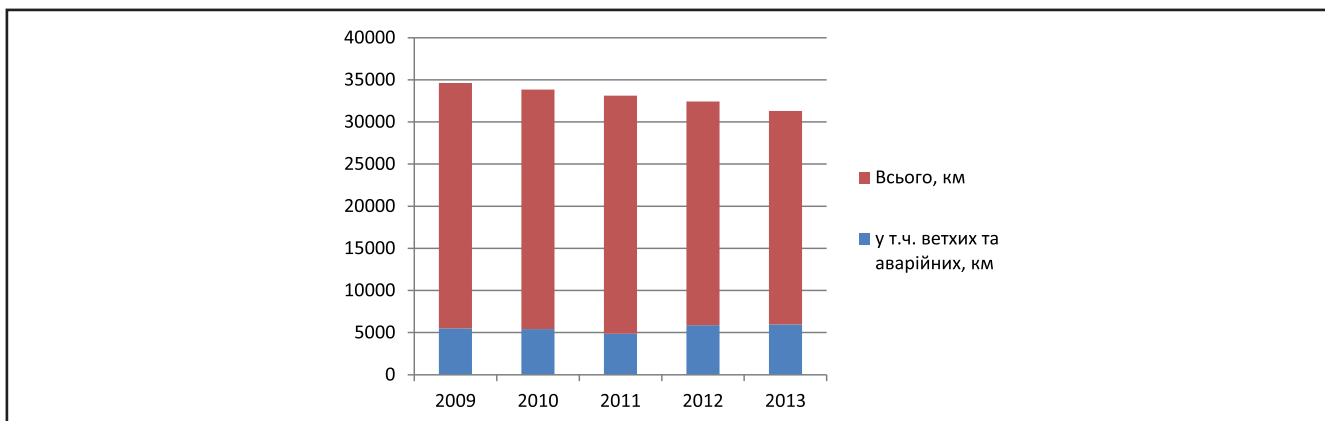


Рисунок 5. Динаміка протяжності теплових та парових мереж у двотрубному обчисленні впродовж 2009–2013 років
 Джерело: статистичні бюлетені «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2009–2013 роки».

Таблиця 7. Відпуск теплової енергії в 2013 році

	Міські поселення		Сільська місцевість		Всього	
	тис. Гкал	питома вага, %	тис. Гкал	питома вага, %	тис. Гкал	питома вага, %
Відпущено теплової енергії, своїм споживачам, тис. Гкал	79624,3	100	3249,6	100	82873,9	100
в тому числі						
населенню	51727,2	65,0	195,4	6,0	51922,6	62,7
на комунально-побутові потреби	17778,8	22,3	2838,7	87,4	20617,5	24,9
на виробничі потреби	10118,3	12,7	215,8	6,6	10334,1	12,5
крім того						
відпущено іншому підприємству (перепродавцю), тис. Гкал	4343,7	–	1843,6	–	6187,6	–

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».

орієнтиром для спеціальних служб, які займаються обслуговуванням та управліннями тепловими мережами.

Найбільша протяжність аварійних мереж у Чернігівській (27,7%), Вінницькій (28,2%), Тернопільській (33,4%), Одеській (38,6%), Сумській (41,7%) областях та в м. Севастополі (31,4%). Найкраща ситуація в Запорізькій (4,7%), Чернівецькій (4,9%), Харківській (5,7%), Миколаївській (5,9%) та Дніпропетровській (6,2%) областях [3, с. 145].

Упродовж 2013 року всім споживачам було відпущено 82873,9 тис. Гкал теплової енергії, в тому числі населенню 52922,6 тис. Гкал, на комунально-побутові потреби – 20617,5

тис. Гкал, на виробничі потреби – 10334,1 тис. Гкал (табл. 7). Таким чином, найбільшим споживачем теплової енергії в Україні є населення, яке споживає 62,7%. Варто додати, що така структура споживання зберігається в Україні вже достатньо давно.

У той же час структури споживання теплової енергії в сільській місцевості та місцевих поселеннях відрізняються кардинально. На рис. 6 зображено структуру відпуску теплової енергії категоріям споживачам в міських та сільських населених пунктах. У сільській місцевості більше 87% споживається комунальними підприємствами і лише 6% населенням. Враховуючи те що кількість багатоповерхівок у

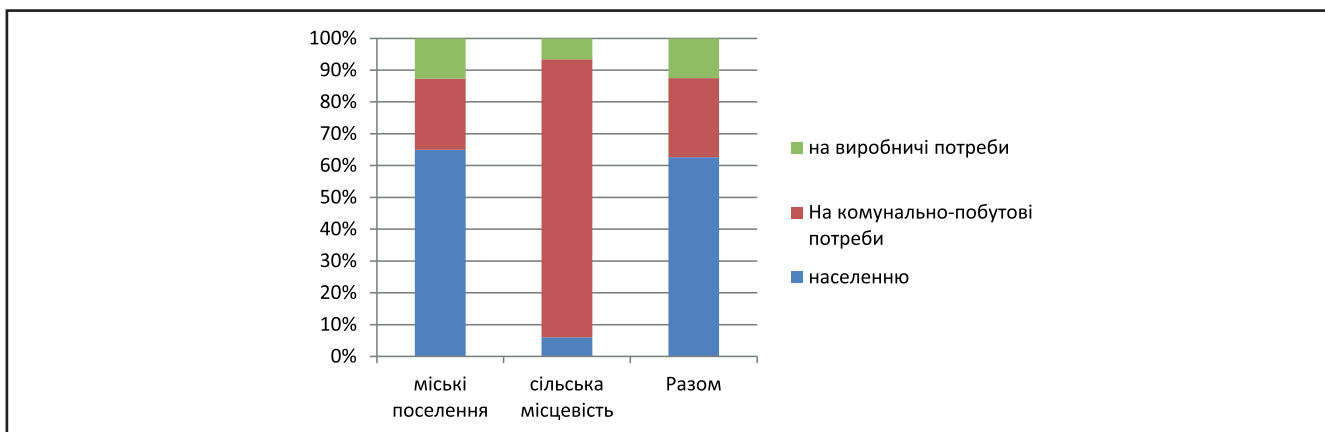


Рисунок 6. Структура відпуску теплової енергії категоріям споживачів у міських поселеннях, сільській місцевості та загалом в Україні у 2013 році

Джерело: статистичні бюлетені «Про основні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні за 2009–2013 роки».



Рисунок 7. Ефективність використання палива для виробництва теплової енергії Гкал/т у.п.

Джерело: статистичні бюлетені «Про основні показники роботи опалювальних котельень і теплових мереж в Україні за 2009–2013 роки».

сільських населених пунктах є обмеженою, приватні будинки мають в основному індивідуальне опалення, а найбільшими будівлями, як правило, є об'єкти соціальної інфраструктури, така структура відпуску є зрозумілою та логічною.

У міських поселеннях 65% всієї відпущеної теплоенергії споживається населенням і лише 22,3% йде на комунально-побутові потреби. Для міст така структура споживання є типовою, оскільки багатоповерхові будинки у своїй переважній більшості мають централізоване теплопостачання.

Фактичні витрати умовного палива у тепловому господарстві у 2013 році становили 15094,7 тис. т, що менше за встановлену норму на 350 тис. т. Встановлені норми споживання не відповідають нормам високо розвинутих країн та є неефективними.

На рис. 7 показано ефективність використання умовного палива для виробництва теплової енергії. Для виготовлення 6,4 Гкал теплової енергії витрачалось 1 т. у. п. Як видно із рис. 7, ефективність використання практично не змінилась і коливалась упродовж 2009–2013 років у межах менших за 1%. Таким чином, жодних якісних змін у виробництві теплової енергії за даний період не відбулося.

Втрати тепла через неякісну теплоізоляцію трубопроводів та витіки теплоносія при пошкодженні труб за 2013 рік становили 13223,4 тис. Гкал, що загалом становить 14,9% від відпущеної теплової енергії (табл. 8). Незадовільна теплоізоляція, втрати тепла та економічні збитки є результатами багаторічної політики держави в галузі. У сільській місцевості питома вага втрат становить лише 1,1%. Причиною такої ефективності першою чергою є значно менші відстані між виробником та споживачем. У міських поселеннях питома вага втрат становить 15,7%. Автор вважає, що допустимою нормою втрат теплової енергії можна вважати 5% від сумарної відпущеної теплової енергії.

Як видно з рис. 8, динаміка втрат теплової енергії впродовж 2009–2013 років лише зростала. У 2013 році обсяг втрат є більшим на 7%, ніж він був у 2009 році. Різниця в обсязі відпуску енергії становила менше 1%. Якщо порівнювати питому вагу втрат теплової енергії, то у 2009 році вона становила 13,5%, тоді як у 2013 році – вже 14,9%. Така негативна тенденція суттєво загострює загрози еколого-економічній безпеці держави.

Таблиця 8. Втрати теплової енергії у 2013 році

	Міські поселення	Сільська місцевість	Разом
Відпущено теплової енергії, тис. Гкал	83967,9	5093,3	89061,3
Втрати теплової енергії за рік, тис. Гкал	13167,8	56,0	13223,4
Питома вага втрат теплової енергії у структурі відпущеної, %	15,7	1,1	14,9

Джерело: статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котельень і теплових мереж в Україні за 2013 рік».



Рисунок 8. Динаміка втрат теплової енергії за рік упродовж 2009–2013 років, тис. Гкал

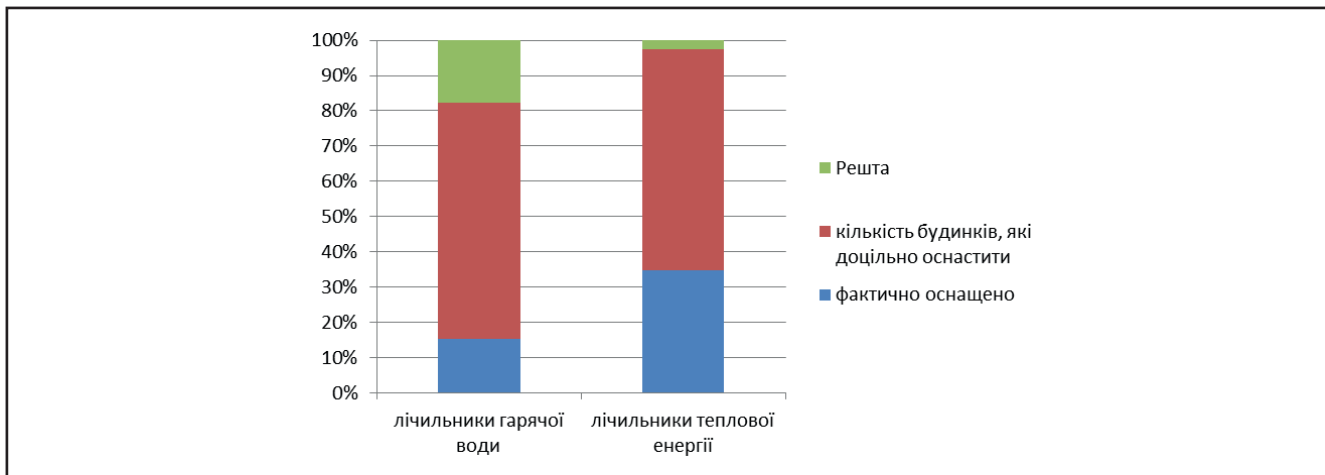


Рисунок 9. Рівень оснащеності лічильниками на холодну та гарячу воду, теплову енергію в багатоквартирних будинках у 2013 році, %

Джерело: за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України.

Таким чином, з огляду на технічний стан виробничих фондів, теплової мережі та стан систем транспортування теплової енергії першочерговим завданням є модернізації всього комплексу теплопостачання.

Кінцевою ланкою в системі теплопостачання є споживач. Саме потреби споживача формують попит теплозабезпечення. Враховуючи факт, що більше 50% житла побудовано в період «масових» серій житла 1960–1990 років, де вимоги до теплоізоляції та енергоефективності були мінімальними, більшість будинків цього періоду потребують утеплення стін, дахів, під'здів, балконів. Це стає передумовою загрози високої енергоємності теплозабезпечення та експлуатації житла [4]. За повідомленням Міністерства регіональної політики, будівництва та житлово-комунального господарства України, споживання і витрати теплової енергії в більшості багатоквартирних будинків в Україні в 3–3,5 раза перевищують європейські стандарти, 75% будинків потребують термомодернізації [5]. За експертними оцінками, тепла санація житлових будинків призведе до зменшення витрат ресурсів на їхнє теплозабезпечення на 40–50% [4]. Проведення сучасних заходів із запобігання надмірних втрат тепла відображає наявність лічильників для їхнього обліку (рис. 9).

Як видно із рис. 9, частина будинків, обладнана лічильниками на гарячу воду та тепло, в разі перевищує такі, які обладнані. Це не мотивує споживачів до економії теплових ресурсів та не дає можливості свідомо управляти процесом споживання. Без встановлення лічильників на теплопостачання формування культури споживання тепла стає неможливим.

Висновки

1. Високий знос і моральна відсталість основних фондів теплопостачання створюють загрози для економічної та екологічної безпеки галузі. Ці загрози реалізуються через збільшення кількості аварій, технологічних проблем розподілення тепла, низької енергоефективності та високої собівартості послуг. Ланцюговою реакцією це призводить до низької рентабельності та збитковості теплопостачальних підприємств, політики підвищення цін та низької якості послуг.

2. Альтернатива використання твердого чи газоподібного палива на котельнях створює певні протиріччя еколого-економічної безпеці. З одного боку, в нинішньому стані основних

фондів теплового господарства, використання газоподібного палива є значно дорожчою альтернативою, що створює загрозу для економічної безпеки України, проте несе значно менше шкоди навколишньому середовищу. З іншого боку, тверде паливо є дешевшим, але його використання призводить до значних викидів забруднюючих речовин в атмосферу.

3. Без радикальних технологічних змін теплопостачання приречене на колапс, що може призвести до непередбачуваних наслідків як і в економічній та і соціальній системах України. Оновлення та модернізації потребують як основні засоби виробничих потужностей (котельні), так і теплові мережі, зношеність яких в деяких регіонах сягає значень більше 30–40%.

4. Трансформації потрібно проводити не лише у секторах виробництва та транспортування теплової енергії, а й у секторі споживання. Неефективне споживання тепла супроводжується як низькою теплоізоляцією приміщень, так і культурою споживання. Без комплексних державних, регіональних і локальних програм термосанації багатоквартирних будинків та об'єктів соціальної інфраструктури забезпечення еколого-економічної безпеки неможливо. Змінити культуру споживання теплової енергії можна лише за допомогою управління процесом споживання, яке повинен здійснювати кінцевий споживач.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про теплопостачання» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>
2. Статистичний бюлетень «Про основні показники роботи опалювальних котельні і теплових мереж в Україні за 2013 рік». – К.: 2014. – 21 с.
3. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2013 р. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/annual_report_2013.html
4. Мельничук А.Л., Коковський Л.О., Мариняк Б.Б. Еколого-економічна безпека житлового фонду України // Економічний часопис–XXI. – 2014. – №9–10 (2). – С. 64–67.
5. Повідомлення: Міністерства регіональної політики, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/news/termomodernizaciyu-zhitlovih-budinkiv-zmozhe-zabezpechiti-lishe-efektivniy-vlasnik-zhitla---sergiy-kushnir-459849/>

Конкурентоспроможність та економічна безпека кондитерських підприємств України: взаємозв'язок в умовах політичної та соціальної нестабільності країни

У статті розглянуто взаємозв'язок понять «економічна безпека підприємства» та «конкурентоспроможність». Велика увага приділена аналізу умов функціонування кондитерського ринку України в період політичної та соціальної нестабільності 2013–2014 років, визначенню зміни динаміки рівня економічної безпеки кондитерського підприємства за останні сім років та встановленню взаємозв'язку між конкурентоспроможністю підприємства та його економічною безпекою.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна безпека, фінансова складова економічної безпеки, методика оцінки економічної безпеки, кондитерська промисловість.

О.Н. ТКАЧЕНКО,
к.э.н., Национальный университет пищевых технологий

Конкурентоспособность и экономическая безопасность кондитерских предприятий Украины: взаимосвязь в условиях политической и социальной нестабильности страны

В статье рассмотрена взаимосвязь понятий «экономическая безопасность предприятия» и «конкурентоспособность». Большое внимание уделено анализу условий функционирования кондитерского рынка Украины в период политической и социальной нестабильности 2013–2014 годов, определению изменения динамики уровня экономической безопасности кондитерского предприятия за последние семь лет и установлению взаимосвязи между конкурентоспособностью предприятия и его экономической безопасностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономическая безопасность, финансовая составляющая экономической безопасности, методика оценки экономической безопасности, кондитерская промышленность.

О. ТКАЧЕНКО,
National university of food technologies

Competitiveness and economic security of pastry enterprises of Ukraine: intercommunication is in the conditions of political and social instability of country

Inter communication of concepts «Economic security of enterprise» and «competitiveness» is considered in the article. Large attention is spared the analysis of operating of pastry market of Ukraine conditions in the period of political and social instability 2013–2014, to determination of change of dynamics of economic strength of pastry enterprise security for the last seven years and to establishment of intercommunication between the competitiveness of enterprise and by his economic security.

Keywords: competitiveness, economic security, financial constituent of economic security, method of estimation of economic security, pastry industry.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у досить конкурентному зовнішньому середовищі, яке характеризується нестабільністю та постійною динамікою [1]. Високий рівень конкурентоспроможності є чинником успіху будь-якого підприємства [2]. Вдало налагоджена економічна безпека дозволяє підвищити стійкість функціонування бізнесу та конкурентоспроможність підприємства загалом [1]. І навпаки, висока конкурентоспроможність забезпечує підприємству гарні показники економічної безпеки. Кондитерська галузь – одна з найрозвиненіших у харчовій промисловості України. З 2013 року вона страждає від застосування країнами Митного союзу обмежувальних заходів стосовно імпорту українських кондитерських виробів. Саме тому питання встановлення взаємодії та взаємозв'язку конкурентоспроможності й економічної безпеки підприємств кондитерської галузі на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Конкурентоспроможність підприємства досліджувалася багатьма вченими, починаючи з робіт А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля,

Ф. Еджоурта, К. Вікселя, Дж. Робінсон, Дж. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Лернера. Серед сучасних наукових підходів щодо визначення конкурентоспроможності промислових підприємств та підвищення її рівня слід виділити наукові праці Г.Л. Азоєва, А.П. Градова, В.І. Гринчуцького, П.С. Зав'ялова, К. Макконнелла, А. Маршалла, М. Портера, Б.А. Райзберга, І.А., Спірідонова, Р.А. Фатхутдінова [3], А.Ю. Юданова та ін. [4]. Проблема формування конкурентного середовища і розвитку конкурентних відносин знайшла своє відображення в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Б.В. Губський, Я.Б. Базилюк, В.Є. Новицький, Я.В. Белінська, О.Г. Білорус, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, В.І. Відяпін, А. Воротніков [2]. Останнім часом приділяється значна увага науковим розробкам у сфері пошуку взаємозв'язку економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємства. Цікавими з цього питання є роботи Ю.Б. Іванова, Т.О. Сухорукова, І.Г. Рзаєва [5].

Головною **метою статті** є визначення рівня економічної безпеки кондитерського підприємства та відстеження її взаємозв'язку з конкурентоспроможністю в умовах політичної та соціальної нестабільності країни.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність є критерієм та мінімальною необхідною умовою економічної безпеки підприємства як базової умови його сталого розвитку [6]. Як складова економічної безпеки конкурентоспроможність характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім можливостям, які генеруються ринковим середовищем [2]. Р.А. Фатхудінов, Г.Л. Азоев, Ю.Б. Іванов зв'язок економічної безпеки підприємства з його конкурентоспроможністю вважають безпосереднім, прямим та лінійним: висока конкурентоспроможність підприємства є запорукою його міцної економічної безпеки [1]. Д.І. Ковальов, Т.О. Сухоруковата А.Г. Градов розглядають конкурентоспроможність як прямий наслідок міцної економічної безпеки підприємства, яка є одним з вагомих чинників стійкої ринкової позиції підприємства – дозволяє її утримувати протягом певного часу [1]. О.М. Ляшенко стверджує, що економічна безпека підприємства передбачає сталий розвиток, який досягається за рахунок використання всіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей. За ними гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішніх і зовнішніх негативних впливів [7, с. 84]. І.Г. Рзаєв наголошує, що економічна безпека – характеристика рівня конкурентоспроможності підприємства, що гарантує відповідну результативність функціонування суб'єкта господарювання, яка обумовлює безпеку функціонування підприємств на рівні галузі, сприяє оптимальному процесу формування показників активів, витрат, доходів, та фінансових результатів [5, с. 68]. Проведені дослідження яскраво показують, що між конкурентоспроможністю та економічною безпекою підприємства простежується певний взаємозв'язок та єдиного висновку щодо цього питання до сих пір немає.

З метою визначення взаємовпливу конкурентоспроможності та економічної безпеки кондитерських підприємств проаналізовано стан галузі. Сьогодні український кондитерський ринок – це структурований ринок з високою конкуренцією. Він вирізняється високим ступенем консолідації – близько 70% цього ринку займають 8–10 лідируючих компаній. У цілому ринок характеризує висока концентрація: на долю п'ятірки лідерів приходиться 50% реалізації кондитерських виробів країни в натуральному виразі.

За оперативними даними Державної служби статистики України, у харчовій промисловості після падіння обсягів про-

мислової продукції, що тривало майже рік, починаючи з січня–червня 2014 року забезпечується зростання промислового виробництва. Проте все ще продовжується тенденція зменшення обсягів виробництва продукції кондитерської промисловості, як наслідок застосування країнами Митного союзу обмежувальних заходів стосовно імпорту українських кондитерських виробів [8]. Особливо гострою є ситуація з Росією. Наприкінці липня 2013 року цією країною було заборонено імпорт продукції кондитерської корпорації Roshen. Офіційною причиною заборони є твердження російської сторони про знаходження в молочному шоколаді бензопірену. На початку вересня 2014 року Росія відмовилась від українських кондитерських виробів компаній «АВК» та «Конті». В цих солодощах нібито виявили невідповідність до маркування. За 2013 рік у порівнянні до 2012 роком зменшено обсяги виробництва шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао, – на 2,7% (вироблено 328 тис. т); виробів кондитерських цукрових (у тому числі білий шоколад), що не містять какао, – на 8,7% (вироблено 197 тис. т). За десять місяців 2014 року у порівнянні до відповідного періоду 2013 року зменшено виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао, – на 29,3% (вироблено 185 тис. т) та виробів кондитерських цукрових (у тому числі білий шоколад), що не містять какао, – на 10,8% (вироблено 149 тис. т) [8].

Виробництво найважливіших видів кондитерської продукції у 2014 році в порівнянні з 2013 роком наведено в табл. 1.

Як видно, виробництво шоколаду впало до 70%, кондитерських цукрових виробів – до 90% у порівнянні з 2013 роком. Зазначені заходи не могли не вплинути на фінансово-економічний стан кондитерських підприємств.

З метою оцінки економічної безпеки підприємств обрано методичку Н.В. Іванової [10], що є доопрацьованим варіантом концепційного підходу для розробки методичних підходів та алгоритму оцінки рівня економічної безпеки підприємств К.В. Коваленко. Обраний варіант має п'ять етапів і дозволяє всебічно оцінити економічну безпеку підприємств за допомогою комплексного показника. Наглядно це показано на рис. 1.

З метою оцінки економічної безпеки підприємства кондитерської галузі проаналізовано групу показників, які зазначено в табл. 2.

Оцінки зазначених показників, що характеризують економічну безпеку, коливаються в діапазоні від 0 до 1 залежно від відхилення від граничної величини. Підприємства з по-

Таблиця 1. Виробництво основних видів кондитерських виробів у 2013–2014 роках [9]

	Вироблено за		Листопад 2014 року в % до		Січень–листопад 2014 рік у % до січня–липня 2013 року
	січень–листопад 2014 року	листопад 2014 року	жовтня 2014 року	липня 2013 року	
Печиво солодке і вафлі, тис. т	276	25,7	97,3	77,8	77,9
Цукор білий кристалічний буряковий, тис. т	1895	686	88,3	141,2	171,0
Шоколад та готові харчові продукти, що містять какао (крім какао–порошку підсолодженого), у пакуваннях масою менше 2 кг, тис. т	209	23,6	108,7	71,2	70,8
Вироби кондитерські цукрові (у т.ч. шоколад білий), що не містять какао, тис. т	167	17,5	99,8	99,98	90,2

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

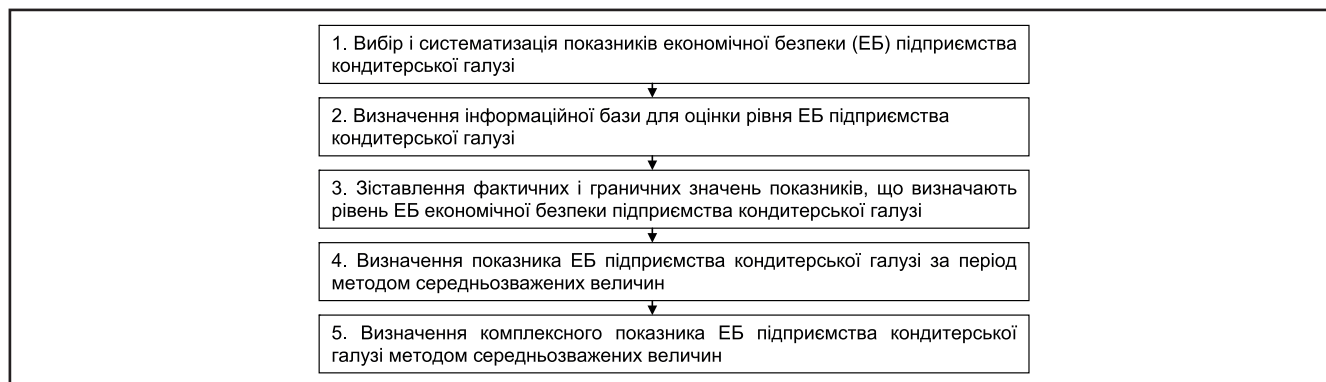


Рисунок 1. Етапи оцінки рівня економічної безпеки підприємств [10]

Таблиця 2. Методика розрахунку фінансових показників для оцінки економічної безпеки підприємства кондитерської галузі [10]

Показники економічної безпеки підприємства	Формула для розрахунку
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + короткострокові ЦП) / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу
Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал
Коефіцієнт фінансування	Власний капітал / Позиковий капітал
Коефіцієнт маневреності власних оборотних активів	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Власний капітал
Коефіцієнт обіговості всього капіталу підприємства	Чистий дохід / Активи
Коефіцієнт обіговості оборотних активів	Чистий дохід / Оборотні активи
Коефіцієнт обіговості необоротних активів	Чистий дохід / Необоротні активи
Коефіцієнт фінансового ризику	Залучені засоби / Власний капітал
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Активи
Рентабельність власних оборотних активів	Чистий прибуток / (Оборотні активи – Поточні зобов'язання)
Рентабельність продукції	Валовий прибуток / Собівартість реалізованої продукції
Валова рентабельність продажів	Валовий прибуток / Чистий дохід
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал
Коефіцієнт зношення основних засобів	Вартість зношеності основних засобів за відповідний період / Вартість основних засобів на початок звітного періоду
Коефіцієнт придатності основних засобів	Вартість основних засобів на початок звітного періоду / Вартість зношеності основних засобів за відповідний період
Фондовіддача	Чистий дохід / Середньорічна вартість основних засобів підприємства
Фондоозброєність	Середньорічна вартість основних засобів підприємства / Середньоспискова чисельність працівників
Матеріалоємність	Матеріальні витрати / Чистий дохід

гляду економічної безпеки можуть класифікуватися за чотирма групами:

- 1) абсолютно безпечні, коли головна характеристика дорівнює 1;
- 2) безпечні – 0,7–0,9;
- 3) достатньо безпечні – 0,5–0,6;
- 4) небезпечні – 0–0,4.

Якщо розмір відхилення фактичного значення від граничного більше 100%, то даному показнику дається оцінка в 0 балів. У випадку коливання розміру відхилення від 0 до 100% для кожних 10% відхилення від граничної величини бальна оцінка знижується на 0,1 бала.

У результаті усереднення бальних оцінок розраховується комплексний показник економічної безпеки.

$$КПБ = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n БЗ_i \quad (1)$$

де КПБ – комплексний показник безпеки;

$БЗ_i$ – бальне значення i -го елемента системи економічної безпеки;

n – кількість елементів системи економічної безпеки.

Підприємницька діяльність здійснюється в умовах жорсткої конкуренції, що вимагає від підприємств забезпечення їх фінансової стійкості й економічної безпеки [10].

Фінансова складова як внутрішньовиробнича функціональна складова економічної безпеки вважається головною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи. Про ослаблення фінансової складової економічної безпеки свідчать:

- зниження ліквідності підприємства;
- збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості;
- зниження фінансової стійкості.

Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємства, як правило, використовують різні показники обіговості. Найважливішими показниками економічної безпеки

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підприємств є прибуток і рентабельність. Прибуток є найважливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежить формування оборотних засобів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства тощо.

Для підприємств кондитерської галузі важливою складовою є техніко-технологічна безпека, яка полягає у рівні відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим аналогам за оптимізації витрат. Вагомим показником, що характеризує технічний стан основних засобів, є коефіцієнт зношування. Доповнення цього показника до 100% (або одиниці) є коефіцієнт придатності основних засобів, (граничне значення коефіцієнта придатності має бути не менше 50%).

Показники вибуття й відновлення використовуються для характеристики інтенсивності вибуття й відновлення основних засобів. Зростання цих показників характеризує підвищення ефективності використання основних засобів. Між коефіцієнтом відновлення й вибуття існує залежність: чим більше коефіцієнт вибуття наближається до коефіцієнта відновлення, тим нижчим є рівень зношеності основних засобів і кращим їхній технічний стан.

Для дослідження було обрано ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен». Інформаційною базою для обчислення показників рівня економічної безпеки є річна фінансова звітність підприємства за 2009–2013 роки. За її даними складено звіт результатів діяльності підприємства протягом 2009–2013 років, які наведено в табл. 3.

Результати аналізу складових показників економічної безпеки досліджуваного підприємства за період 2009–2013 років дозволили розрахувати показник рівня економічної безпеки

підприємства станом за кожен рік, що увійшов у період дослідження. Розраховані дані рівня економічної безпеки ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» наведено в табл. 4.

Після визначення бальних оцінок визначається показник рівня економічної безпеки методом середньозважених величин. Загальна кількість балів рівномірно розподіляється між блоками показників (якщо система економічної безпеки підприємства містить чотири елементи, то питома вага кожного блоку складає 0,25). Аналогічним чином визначається коефіцієнт вагомості кожного показника у межах блоку:

$$a_{ij} = \frac{1}{N * n_j}, \quad (2)$$

де a_{ij} – коефіцієнт вагомості i -го показника, що характеризує економічну безпеку j -го блоку;

N – кількість елементів (блоків) системи економічної безпеки підприємства;

n_j – кількість складових показників в j -му блоці системи економічної безпеки.

Показник економічної безпеки визначається як середньозважене кожного показника із врахуванням його коефіцієнту вагомості a_{ij} .

У результаті проведеного обчислення за даними ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» визначено показники рівня економічної безпеки за період від 2007 до 2013 року та розраховано комплексний показник (табл. 5).

З погляду економічної безпеки ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» класифікується як достатньо безпечне підприємство. Комплексний показник за сім років становить 0,57 і знаходиться в межах безпеки. Проте, спостерігаючи динаміку зміни показника ЕБ протягом 2009–2013 років, можна побачити тенденцію до його зниження.

Таблиця 3. Показники економічної безпеки ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за період 2009–2013 років

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0001	0,0002	0,0001	0,0001	0,0001
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,3142	0,3429	0,6791	0,3888	0,2013
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,3338	0,3587	0,7128	0,4355	0,2295
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,3689	0,3414	0,3306	0,5693	0,5928
Коефіцієнт фінансової залежності	2,7109	2,9288	3,0249	1,7566	1,6868
Коефіцієнт фінансування	0,5880	0,5332	0,5126	1,4290	1,5413
Коефіцієнт маневреності власних оборотних активів	2,2741	2,5771	3,4001	0,9483	0,7658
Коефіцієнт обіговості всього капіталу підприємства	0,9242	1,7150	0,9625	1,2702	0,8222
Коефіцієнт обіговості оборотних активів	3,9096	7,0121	1,9856	7,3122	11,2671
Коефіцієнт обіговості необоротних активів	1,0411	2,1419	1,7697	1,2621	0,9027
Коефіцієнт фінансового ризику	1,7109	1,9288	2,0249	0,7566	0,6868
Рентабельність активів	0,0030	0,0052	0,0084	0,0097	0,0047
Рентабельність власних оборотних активів	-0,0085	-0,0162	-0,0448	3,5347	-0,0326
Рентабельність продукції	0,0508	0,0347	0,0780	0,0489	0,0650
Валова рентабельність продажів	0,0483	0,0331	0,0737	0,0468	0,0610
Рентабельність власного капіталу	0,0072	0,0145	0,0246	0,0144	0,0081
Коефіцієнт зношення основних засобів	0,8844	0,8512	1,5613	0,7754	0,3962
Коефіцієнт придатності основних засобів	1,1308	1,1748	0,6405	1,2897	2,5238
Коефіцієнт росту основних засобів	1,3371	0,9477	1,0034	2,3879	1,0510
Фондовіддача	0,7892	1,5931	0,7121	0,9527	0,6556
Фондоозброєність	104,5402	127,4523	139,8198	244,0490	423,8881
Матеріалоємність	0,7233	0,7415	0,7325	0,2102	0,2626

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Розрахункові дані рівня економічної безпеки ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за період 2009–2013 років

Показники економічної безпеки підприємства	Граничне значення	Відхилення від граничної величини, %					Бальна оцінка (від 0 до 1)				
		2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Оцінка ліквідності											
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	-99,95	-99,90	-99,95	-99,95	-99,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7	-55,11	-51,01	-2,99	-44,46	-71,24	0,45	0,49	0,97	0,56	0,29
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	2	-83,31	-82,07	-64,36	-78,23	-88,53	0,17	0,18	0,36	0,22	0,11
Оцінка фінансової стійкості											
4. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,5	-26,22	-31,72	-33,88	13,86	18,56	0,74	0,68	0,66	1,00	1,00
5. Коефіцієнт фінансової залежності	2	35,55	46,44	51,25	-12,17	-15,66	1,36	1,46	1,51	1,00	1,00
6. Коефіцієнт фінансування	1	-41,20	-46,68	-48,74	42,90	54,13	0,59	0,53	0,51	1,00	1,00
7. Коефіцієнт маневреності власних оборотних активів	0,5	354,82	415,42	580,02	89,66	53,16	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00
8. Коефіцієнт обіговості всього капіталу підприємства	0,5	84,84	243,00	92,50	154,04	64,44	0,00	1,00	1,00	0,00	1,00
9. Коефіцієнт обіговості оборотних активів	1,5	160,64	367,47	32,37	387,48	651,14	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
10. Коефіцієнт обіговості необоротних активів	1	4,11	114,19	76,97	26,21	-9,73	1,00	1,00	1,00	1,00	0,90
11. Коефіцієнт фінансового ризику	1	71,09	92,88	102,49	-24,34	-31,32	1,00	1,00	1,00	0,76	0,69
Оцінка рентабельності, %											
12. Рентабельність активів	10	-97,00	-94,80	-91,60	-90,30	-95,30	0,03	0,05	0,08	0,10	0,05
13. Рентабельність власних оборотних активів, %	20	-104,25	-108,10	-122,40	1 667,35	-116,30	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
14. Рентабельність продукції	40	-87,30	-91,33	-80,50	-87,78	-83,75	0,13	0,09	0,20	0,12	0,16
15. Валова рентабельність продажів	25	-80,68	-86,76	-70,52	-81,28	-75,60	0,19	0,13	0,29	0,19	0,24
16. Рентабельність власного капіталу	25	-97,12	-94,20	-90,16	-94,24	-96,76	0,03	0,06	0,10	0,06	0,03
Оцінка майнового стану підприємства											
17. Коефіцієнт зношення основних засобів	0,5	76,88	70,24	212,26	55,08	-20,76	0,23	0,30	-1,12	0,45	1,00
18. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,5	126,16	134,96	28,10	157,94	404,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19. Коефіцієнт росту основних засобів	1	33,71	-5,23	0,34	138,79	5,10	1,00	1,05	1,00	1,00	1,00
20. Фондовіддача	0,6	31,53	165,52	18,68	58,78	9,27	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00
21. Фондоозброєність	20	422,70	537,26	599,10	1 120,25	2 019,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
22. Матеріалоемність	0,5	44,66	48,30	46,50	-57,96	-47,48	1,00	1,00	1,00	1,58	1,47

Таблиця 5. Показники економічної безпеки підприємств ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2007–2013 роки

Показник		Комплексний показник
за рік:	значення:	
2007	0,64	0,57
2008	0,58	
2009	0,54	
2010	0,50	
2011	0,52	
2012	0,64	
2013	0,58	

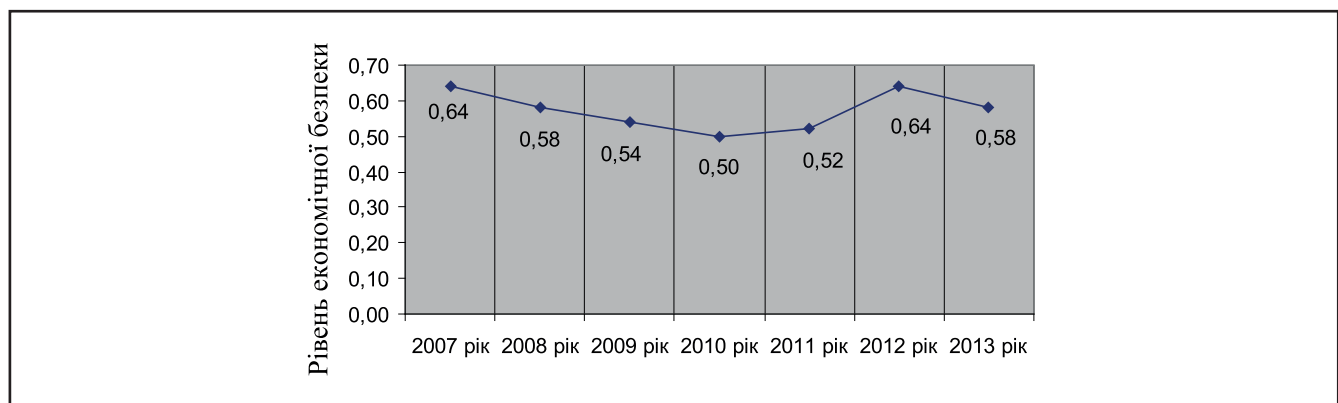


Рисунок 2. Динаміка зміни показника економічної безпеки ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» за 2007–2013 роки

Наглядно динаміку зміни показників економічної безпеки наведено на рис. 2.

Найвищий рівень економічної безпеки за показником був у 2007 та 2012 роках. 2007 рік – рік напередодні початку кризи 2008 року. Як видно, криза вплинула на показник ЕБ. У 2008–2010 роках відбувалося зниження його значення. З 2011 року рівень показника почав зростати. Обмежувальні заходи Митного союзу стосовно імпорту українських кондитерських виробів суттєво вплинули на показники прибутковості кондитерських підприємств. Наглядно видно, що в 2013 році відбулося чергове зниження рівня показника ЕБ. Разом із тим у 2014 році продовжує відбуватись загострення конкуренції. Про ослаблення конкурентоспроможної безпеки підприємства свідчить зменшення частки ринку, яку займає підприємство, зменшення обсягів реалізації продукції, зниження рентабельності підприємства. Без подальшої стабілізації політичного та економічного стану в Україні буде відбуватись зниження адаптаційних можливостей кондитерських підприємств до змін ситуації на ринку, відставання від вимог ринку, що також призводить до ослаблення конкурентоспроможності та зниження рівня економічної безпеки.

Висновки

З проведених досліджень можна зробити висновки:

1. Конкурентоспроможність підприємства як забезпечення економічної безпеки є однією з пріоритетних задач керівництва підприємства. Конкурентоспроможність підприємства є основою забезпечення економічної безпеки і запорукою її міцного формування, що дозволяє підприємству утримувати стійкі позиції на ринку.

2. Український ринок кондитерських виробів – один із ринків з найбільшим потенціалом розвитку у вітчизняній харчовій промисловості. Проте нестабільна економічна та політична обстановка в Україні, агресивна політика уряду Росії як до експорту харчових продуктів українського походження загалом, так і кондитерських виробів зокрема ставить під загрозу ефективність функціонування підприємств. Показники діяльності за 2013–2014 роки свідчать про спад об'ємів виробництва.

3. Динаміка зміни показника економічної безпеки ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» з 2010 до 2011 року показує зростання рівня ЕБ. У 2013 році стан підприємства погіршився, рівень ЕБ знизився. З огляду на стан кондитерського ринку конкурентоспроможність підприємства також зазнала ослаблення.

4. Для реального забезпечення економічної безпеки слід вирішити проблему конкурентоспроможності, і навпаки, для високої конкурентоспроможності підприємства слід приділяти велику увагу його економічній безпеці. Забезпечен-

ня економічної безпеки залежить від забезпечення кожної зі складових, основною з яких є фінансова.

5. Важливим фактором підвищення ЕБ та посилення конкурентоспроможності кондитерського підприємства є стабілізація та покращення політичної та соціальної атмосфери України.

6. Питання оцінки конкурентних позицій ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» потребує детального аналізу й буде спрямоване на подальший розгляд і дослідження.

Список використаних джерел

1. Свекла К.А. Конкурентоспроможність та економічна безпека підприємства / К.А. Свекла, І.О. Кузнецова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіка: реалії часу і перспективи» (Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 20–21 лютого 2014 р.). – Одеса: ОНПУ, 2014. – Т. 2. – С. 64–65.
2. Фальченко О.О. Конкурентоспроможність як складова економічної безпеки підприємства / О.О. Фальченко, Н.Б. Токар // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. – №67 (1040) – С. 156–158.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Фатхутдинов Р.А. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
4. Шемчук Л.О. Конкурентоспроможність підприємства в системі чинників її забезпечення [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/8_shljakhi_pidvishennja_konkurentospromozhnosti_vitchiznjanih_pidpriemstv/konkurentospromozhnist_pidpriemstva_v_sistemi_chinnikiv_jiji_zabezpechennja/9-1-0-113.
5. Рзаев Г.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки / Г.І. Рзаев // Збірник наукових праць. Луцький НТУ. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – Вип. 7 (26). Ч. 3. – С. 67–77.
6. Садеков А.А. Конкурентоспроможність та економічна безпека торговельного підприємства: оцінка взаємовпливу / А.А. Садеков, Т.Б. Хлевицька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 24. – С. 148–155.
7. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
8. Підсумки роботи харчової промисловості за січень–жовтень 2014 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/15313>
9. Підсумки роботи промисловості України за січень–листопад 2014 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
10. Іванова Н.В. Оцінка ефективності системи економічної безпеки агропромислових підприємств. Дисертаційна робота. Запоріжжя – 2011.

Ефективні методи управління інфраструктурою аеропорту при застосуванні зовнішніх професійних логістичних кадрів

У статті визначено особливості управління інфраструктурою аеропорту, проаналізовано зовнішні професійні логістичні кадри, проведено аналіз особливостей застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів як форми менеджменту та ефективної роботи інфраструктури аеропорту.

Ключові слова: логістичні кадри, аутсорсинг, логістична інфраструктура аеропорту.

Эффективные методы управления инфраструктурой аэропорта при применении внешних профессиональных логистических кадров

В статье определены особенности управления инфраструктурой аэропорта, проанализированы внешние профессиональные логистические кадры, проведен анализ особенностей применения внешних профессиональных логистических кадров как формы менеджмента и эффективной работы инфраструктуры аэропорта.

Ключевые слова: логистические кадры, аутсорсинг, логистическая инфраструктура аэропорта.

Effective methods of management of airport's infrastructure for application foreign professional logistic staff

The features of management of airport an infrastructure are certain in the article, external professional logistic shots are analyzed, the analysis of features of application of external professional logistic shots as forms of management and effective work of infrastructure of airport is conducted.

Keywords: logistic shots, outsource, logistic infrastructure of airport.

Постановка проблеми. Транспортний комплекс відіграє значну роль у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки і, з одного боку, повинен створювати всі необхідні умови для реалізації інноваційних моделей економічного зростання держави, а з іншого – забезпечити задоволення вимог сучасної клієнтурі у транспортному обслуговуванні відповідно до світових стандартів. На сьогодні, більшість українських транспортних підприємств, зокрема авіаційних, не здатні стати повноцінними учасниками світового ринку транспортних послуг і значно поступаються іноземним конкурентам за рівнем та якістю пропонованого сервісу. Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності авіаційної галузі є наявність сучасної логістичної інфраструктури в аеропортах (ЛІА) країни, яка буде здатна забезпечити синхронізацію та координацію процесів транспортно-логістичного обслуговування відповідної якості за оптимальними витратами упродовж повного ланцюга доставки. Варто підкреслити, що ЛІА одночасно є складовою підсистемою конкретного аеропорту та невід'ємною ланкою транспортно-розподільчого процесу регіонального, державного та міжнародного рівнів. Виходячи з цього виникає проблема пошуку та реалізації нових, більш ефективних підходів і методів управління логістичною інфраструктурою аеропорту побудованих на сучасних концепціях її розвитку.

Сучасна практика свідчить, що однією з ефективних форм управління ЛІА, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності авіапідприємств, є застосування зовнішніх професійних кадрів логістики – аутсорсингу або аутстафінгу. В Україні застосування зовнішніх професійних кадрів логістики знаходиться лише на початковій стадії розвитку і характеризується недостатністю вивчення як теоретико-

методологічної, так й практичної сторони його застосування в діяльності вітчизняних аеропортів. Саме тому проблема застосування зовнішніх професійних кадрів логістики ЛІА є актуальною та вимагає подальшого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аутсорсинг (від англ. outsourcing: outer–source–using – використання зовнішнього джерела/ресурсу) – це передача організації на основі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншої компанії, що спеціалізується у відповідній області [2]. Аутстафінг (від англ. outstaffing – позаштатний: out – з; із, за; геть; staff – штат, персонал; кадри) – це використання «зовнішнього» або «позикового» персоналу (персоналу зовнішньої організації) для вирішення проблеми кадрового забезпечення та інтеграції інтелектуального капіталу. Аутстафінг розглядається сучасними менеджерами як послуга, яку надають спеціалізовані агентства (staffing agency), які надають організації-замовнику кваліфікований персонал на умовах, визначених контрактом [1]. Залежно від сфери діяльності визначають такі типи застосування зовнішніх професійних кадрів логістики, як: інформаційний або програмний, фінансово-бухгалтерський, використання інтернет-діяльності, маркетинговий, логістичний, та, зокрема, кадровий аутсорсинг (аутстафінг) в системі безпеки та в системі управління компанією [5].

Логістичне застосування зовнішніх професійних кадрів являє собою придбання у третьої сторони послуг по управлінню запасами, транспортуванню товарів, їх складуванню та всіма зв'язаними з цими процесами бізнес-операціями [4].

До основних логістичних функцій, що найчастіше передаються зовнішнім професійним кадрам, відносять [3]: надан-

ня інформації про стадії процесу управління перевезеннями та відстеження вантажу; митне декларування та митне очищення вантажу; підготовка експортно-імпоротної та фрахтової документації; перевірка вантажного рахунка-фактури; організація вантажних перевезень до транспортного вузла або від нього; складське зберігання; координація транспорту на місцях (на умовах вантажовідправника); переговори стосовно транспортних тарифів; зв'язок з іноземними постачальниками; операції по комплектації виробів, маркуванню, пакуванню та інших подібних операцій; вибір вантажного перевізника; перевірка надійності виконання перевізниками договірних зобов'язань.

Проведений аналіз науково-практичної літератури свідчить про значний інтерес науковців до вивчення проблем, пов'язаних із застосуванням зовнішніх професійних кадрів у різних сферах господарської діяльності. Слід зауважити, що переважна кількість наукових праць присвячена обґрунтуванню окремих теоретико-методологічних аспектів інформаційних, фінансових, кадрових та логістичних послуг. Разом із цим питання застосування зовнішніх професійних кадрів у діяльності вітчизняних авіатранспортних підприємств при управлінні ЛІА недостатньо вивчені в науковому колі і тому є актуальними та вимагають подальшого дослідження.

Метою статті є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо застосування зовнішніх професійних кадрів як одного з ефективних методів управління ЛІА.

Наземне обслуговування в аеропортах – це сутність діяльності аеропортового бізнесу, те, з чим перш за все стикається його клієнтура – перевізники, вантажовласники, пасажирки. Від того, як організоване наземне обслуговування, залежить не тільки задоволеність обслуговуванням, а й бізнес-показники, економічні та фінансові результати. Результати організації наземного обслуговування в різних країнах в більшості визначаються відношенням до нього [6].

На сьогодні більшість вітчизняних аеропортів збиткові та через відсутність сучасної логістичної інфраструктури не здатні забезпечити високоякісне обслуговування споживачів відповідно до світових стандартів. Основна проблема полягає в тому, що в українських аеропортах, як і в більшості аеропортів інших пострадянських держав, залишилися стереотипи відношення до інфраструктурного обслуговування як до однієї з частин технологічного процесу, регламентованого нормативними актами ще 90-х років минулого століття. На відміну від вітчизняних аеропортів аеропорти більш економічно розвинутих країн розглядають логістичну інфраструктуру не тільки як складову технологічного процесу обслуговування, а й як частину авіаційного бізнесу, тобто як вагомий сегмент отримання прибутку та скорочення

витрат. Також слід звернути увагу на відмінність принципів управління інфраструктурними об'єктами та пов'язаними з ними процесами обслуговування. Так, у порівнянні з нашою країною, де процеси вантажопереробки в більшості випадків здійснюються власно аеропортом (іноді застосовується часткове застосування зовнішніх професійних кадрів на окремі види послуг), зарубіжні держави практикують залучення до співпраці незалежних спеціалізованих операторів (транспортно-логістичних провайдерів PL-аутсорсерів).

Для визначення перспективності застосування зовнішніх професійних кадрів у практиці українських аеропортів проведемо аналіз глобальних тенденцій розвитку даного спектру діяльності.

Аутсорсинг в юридичному понятті представляє собою послуги зовнішнього виконавця – спеціалізованої фірми для виконання нею певної діяльності на користь організації-замовника, тобто виконання яких-небудь функцій, частіше за все непрофільних для організації. Це, наприклад, маркетингові дослідження, рекламна діяльність, правове обслуговування та ін.

Аутстафінг – це форма позикової праці (в ряді країн Європи позикова праця отримала також назву «лізинг персоналу»), сполучена з передачею частини штату працівників в іншу організацію, наприклад у кадрове агентство. При цьому відбувається виведення своїх працівників за штат цієї організації шляхом звільнення їх в порядку переведення в іншу фірму – провайдер. Остання, своєю чергою, укладає з цими працівниками трудові контракти та стає таким чином формальним працедавцем цих переведених працівників. У той же час працівники продовжують виконувати свої колишні обов'язки, але вже за договором про надання персоналу (аутстафінг), отримуючи заробітну плату і будучи у штаті іншої компанії-провайдера. Але найбільш частіше аутстафінг практично виражається в тому, що зацікавлена організація укладає договір аутстафінгу з компанією-провайдером про надання їй для використання у своїй діяльності за конкретними напрямками сторонніх спеціалістів.

Отже, сьогодні на світовому ринку транспортно-логістичних послуг існує загальноприйнята класифікація, згідно з якою виокремлюється п'ять типів логістичних провайдерів, кожний з яких характеризується відповідним рівнем складності вирішення управлінських завдань (табл. 1).

Доцільно звернути увагу на те, що ринок застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів почав своє існування та продовжує розвиватися інтенсивними темпами у США. Так, за даними компанії Armstrong & Associates, обсяг ринку застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів США з 1998 по 2014 рік зріс майже на 247%.

Таблиця 1. Класифікація операторів (провайдерів) транспортно-логістичних послуг [6]

Тип оператора	Характеристика
First Party Logistics (1PL)	Автономна логістика, всі логістичні операції виконує власно вантажовласник
Second Party Logistics (2PL)	Традиційна логістика, стандартний спектр послуг по транспортуванню та управлінню складськими приміщеннями
Third Party Logistics (3PL)	Контрактна логістика, передача основних логістичних функцій на аутсорсинг сторонній компанії
Fourth Party Logistics (4PL)	Інтегрована логістика або інтеграція всіх компаній-учасників ланцюга постачання. Фактично це процес планування, управління та контролю всіх логістичних процедур одним постачальником послуг для реалізації довгострокових стратегічних цілей
Fifth Party Logistics (5PL)	Інтернет-логістика – система планування, управління та контролю транспортно-логістичних процесів повного ланцюга доставки за допомогою інформаційних систем

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Під час аналізу статистичних даних встановлено, що у 2014 році світовий внутрішній валовий продукт становив \$58 070 млрд. Додана вартість логістичного сектору в структурі ВВП відповідає 11,4% (\$6624 млрд.). Варто підкреслити, що загальносвітові доходи від застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів у цьому році дорівнювалися \$507,1 млрд.

Згідно з проведеними дослідженнями компанії Armstrong & Associates до п'ятірки лідерів глобальних операторів ринку застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів входять такі компанії, як DHL Supply Chain & Global Forwarding, Kuehne + Nagel, DB Schenker Logistics, Nippon Express Co. Ltd., CEVA Logistics (табл. 2).

За оцінками експертів, обсяг українського ринку транспортно-логістичних послуг становить близько \$31,8–37,1 млрд., а його потенціал оцінюється в межах \$50 млрд. У структурі вітчизняного ринку найбільшу частину займає внутрішня доставка вантажів – 45% від його загального обсягу, по 25% приходиться на міжнародні перевезення вантажів і контрактну логістику та лише 5% – на митно-брокерське обслуговування. Важливо зазначити, що логістична складова в вартості послуг зарубіжних транспортно-логістичних компаній майже на 22–25% нижче, ніж у українських, а це негативно впливає на конкурентоспроможність останніх. Тому, орієнтуючись на світовий досвід та існуючі тенденції розвитку глобального ринку транспортно-логістичних послуг, можна стверджувати, що Україна знаходиться лише на стадії становлення галузі і в значному ступені поступається іноземним державам за якістю та комплексністю обслуговування.

Якщо говорити про перспективи застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів в аеропортовій діяльності, то слід відзначити два пріоритети. По-перше, професійний провайдер транспортно-логістичних послуг за своєю специфікою мусить мати доступ до активів підприємства (об'єктів логістичної інфраструктури) для забезпечення надання відповідного спектру послуг високої якості; по-друге, аеропорт, володіючи об'єктами інфраструктури, самостійно не має можливості створювати умови для якісного обслуговування потенційної клієнтурі. До того ж реалії сьогодення вима-

гають скоординованої та синхронізованої роботи всіх ланок транспортно-розподільчого процесу не тільки в межах окремого авіапідприємства, а й упродовж повного ланцюга доставки. Звідси виходить, що, з одного боку, передача процесів вантажного обслуговування, які виконуються підрозділами та відповідними службами аеропорту, спеціалізованими компаніями сприяє задоволенню сучасних ринкових вимог, а з іншого – придбання послуг логістичних провайдерів, що виконувалися авіапідприємством самостійно (утримання об'єктів інфраструктури, її модернізація та реконструкція тощо), дозволяє задовольнити внутрішні потреби аеропорту.

Для прийняття рішення про передачу функцій управління ЛІА на застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів необхідно спочатку відповісти на такі запитання: які саме процеси та функції доцільно передати на аутсорсинг (аутстафінг)? яку вигоду отримує авіапідприємство від такої форми відносин? якого провайдера обрати для ефективної співпраці?

Отже, в результаті проведеного дослідження авторами структурований перелік процесів та об'єктів ЛІА, що можуть бути передані на застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів стороннім компаніям (табл. 3).

При цьому головною метою аутсорсингу є підвищення конкурентоспроможності компанії шляхом забезпечення більшого повернення активів та менших зобов'язань відносно вкладеного капіталу, використовуючи підвищену здатність швидкого пристосування до змінного оточення [9]. Головною метою аутстафінгу є регулювання чисельності штату шляхом фактичного «виведення» власного робітника з працевлаштуванням до іншої компанії-провайдера.

Досвід західних компаній свідчить про те, що співпрацювати з компаніями, які надають послуги аутсорсингу в області управління персоналом, вигідно тоді, коли є намір всю свою увагу зосередити виключно на профільних функціях, які приносять прибуток [8]. Тому приймати рішення щодо звернення до послуг аутсорсингу доцільно в таких випадках [7]:

- 1) з'явилися вакантні місця на короткий період (відпустки, лікарняні, декрети, свята, відрадженьня тощо);
- 2) є необхідність у персоналі на сезонні роботи (в основному низькокваліфіковані працівники);

Таблиця 2. Рейтинг світових операторів застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів [10]

№	Оператор застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів	Валовий прибуток, \$ млн.
1	DHL Supply Chain & Global Forwarding	32,494
2	Kuehne + Nagel	16,014
3	DB Schenker Logistics	15,696
4	Nippon Express Co. Ltd.	15,39
5	CEVA Logistics	7,637
6	C.H. Robinson Worldwide, Inc.	7,577
7	UPS Supply Chain Solutions	7,516
8	DSV A/S	6,856
9	SDV International Logistics	5,604
10	Agility	5,594
11	Panalpina World Transport (Holding) Ltd.	5,481
12	Toll Holdings Limited	5,129
13	DACHSER GmbH & Co. KG	4,504
14	Geodis	4,209
	Інші	

Таблиця 3. Перелік основних процесів, що можуть бути передані аеропортом на застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів

Об'єкти ЛІА	Основні процеси
Складська інфраструктура	
Склади; стелажі для імпортного (експортного) вантажу; холодильні камери; сховище; спеціальні зони зберігання; вантажні митні склади та інші розподільчі склади	Процеси зберігання вантажу
Транспортна інфраструктура	
Зони для завантаження (розвантаження) вантажних автомобілів, ПС; контейнерні площадки; вантажні автомобілі; дороги; гаражі та інше	Транспортування вантажу
Маніпуляційна інфраструктура	
Ліфти; підйомники; візки; роликові піддони; електронавантажувачі; інше маніпуляційне обладнання	Маніпуляційні процеси
Пакувальна інфраструктура	
Зони комплектації (розукомплектації); тара, пакувальне обладнання; маркувальні засоби та інше	Пакування, маркування, комплектування та т.п.
Інформаційна інфраструктура	
Засоби оргтехніки; засоби комунікації; програмне забезпечення організації та управління вантажопотоками; засоби кодування та інше	Інформаційна підтримка процесів вантажопереробки, кодування (декодування), моніторинг руху вантажного потоку та т.п.
Фінансова інфраструктура	
Зони для здійснення фінансових операцій; зони митного оформлення вантажу; зони для здійснення страхування вантажу та інше	Ліцензування, квотування, страхування, митне очищення вантажу та інше

3) є потреба реалізувати проект, але немає кваліфікованих співробітників, або не дозволяє чисельність штату (розробка ІТ, ведення бухгалтерського обліку, маркетингові дослідження, рекламна акція, логістика тощо);

4) слід мінімізувати податкові втрати, виключити витрати на розрахунок заробленої плати, зменшити обсяг адміністративно-кадрової роботи (пошук, співбесіди, адаптація, мотивація).

До передумов для використання послуг аутстафінгу та виведення персоналу поза штат можна віднести:

1) зростаюча складність та додаткові вимоги законодавства в області кадрового обліку;

2) менеджер витрачає багато часу на вирішення адміністративних питань трудових відносин;

3) велика кількість постійних працівників у штаті компанії робить її менш гнучкою і більш залежною від персоналу;

4) прагнення до більшої гнучкості та незалежності при формуванні «штатного розкладу»;

5) прагнення до скорочення адміністративних витрат на управління персоналом.

Отже, до причин, які спонукають керівництво компанії прийняти рішення про залучення зовнішніх кадрів, можна віднести: прагнення зосередити ресурси власної організації на основних видах діяльності; необхідність скорочення або реструктуризації компанії; необхідність підвищення якості власних продуктів та послуг, їх найкращої відповідності вимогам ринку; недостатність або відсутність власних спеціалістів в окремих видах або напрямленнях діяльності; недостатність досвіду; висока якість продуктів та послуг, технології та ноу-хау, якими володіє постачальник; привабливість для споживача встановлення партнерських відносин виробника з конкретними постачальниками комплектуючих та послуг.

До переваг використання авіапідприємствами аутсорсингу можна віднести:

1. Концентрацію власних ресурсів (персонал, обладнання і т.п.) на основних видах діяльності – функції, які забезпечують

основну діяльність, делегуються стороннім компаніям, які надають послуги аутсорсингу в конкретній галузі. Як правило, при використанні аутсорсингу відбувається перерозподіл ресурсів, раніше задіяних на другорядних напрямленнях.

2. Зниження собівартості процесів та функцій, які передаються аутсорсеру, – це може відбуватися за рахунок вузької спеціалізації фірми-аутсорсера, яка знижує вартість за рахунок «оптового» продажу знань та навичок, а також в силу наявності конкуренції.

3. Підвищення якості кінцевої продукції – існують гарантії того, що процеси, які делегуються, будуть виконані завідомо якісно, так як цим займається група професіоналів аутсорсингової фірми, які спеціалізуються на даній галузі, застосовують ефективні технічні засоби і технології та мають багатий досвід виконання подібних операцій для сторонніх організацій різного профілю діяльності.

4. Перерозподіл інвестиційних ресурсів в основну діяльність підприємства, оскільки аутсорсинг знижує необхідність інвестування в підтримку другорядних функцій та в розвиток діяльності, яка не забезпечує основну долю прибутку компанії.

5. Доступ до новітніх технологій – компанія-аутсорсер завдяки ефекту «оптових» продажів своїх послуг має більше стимулів та можливостей для придбання та опанування нових технологій роботи, що в рамках окремого підприємства може бути нерентабельним.

6. Отримання доступу до ресурсів, яких не має в компанії, – це відбувається, наприклад, у процесі розвитку діяльності в регіонах при створенні нового бізнесу, при вирішенні нових або нетипових для компанії задач.

7. Підвищення надійності бізнес-процесів – аутсорсинг передбачає виконання компанією-аутсорсером численних однотипних задач, що забезпечує накопичення практичного досвіду.

8. Передача відповідальності за виконання конкретної функції – по суті, це розподілення ризику між компанією та аутсорсером.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналізуючи досвід провідних рекрутингових компаній, можна відмітити деякі переваги аутстафінга для клієнта [1]:

1. Підвищення конкурентоспроможності – можливість швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку за рахунок збільшення та скорочення обсягу позикової праці, що залучається. Компанія не має потреби тримати в штаті «зайвих» працівників.

2. Скорочення витрат на утримання допоміжних (обслуговуючих) служб – відбувається скорочення чисельності допоміжних служб (бухгалтерії, відділу кадрів, IT) внаслідок передачі частини обсягів роботи цих служб агентству. За цією ж причиною зменшуються обсяги роботи з податковою інспекцією та різними фондами, з СЕС.

3. Забезпечення прозорості бізнесу – лізинг початково був та залишається, по суті, одним із найбільш прозорих видів бізнесу, де акуратно платяться передбачені законом податки та відрахування.

4. Покращення фінансових та економічних показників – клієнт-замовник може віднести частину операційних витрат на собівартість. Відбувається зростання продуктивності праці внаслідок виведення частини персоналу за штат. У деяких випадках можлива мінімізація податкових виплат.

5. Покращення іміджу компанії – скорочуються ризики виникнення судових спорів з персоналом, зменшується кількість випадків отримання травм на роботі, оскільки частина працівників являється працівниками іншої компанії.

6. Покращення кадрового складу основного персоналу – з'являється можливість відбирати з числа працівників агентства найкращих спеціалістів для переведення в основний склад, зосереджувати зусилля на розвитку свого персоналу.

7. Подолання обмежень штатного розкладу – вирішення проблем розвитку бізнесу за рахунок замовлення необхідних послуг у аутстафінгового агентства.

8. Покращення роботи з профспілками – з'являється можливість разом з аутстафінговим агентством вибудувати нову, більш гнучку схему відносин з профспілками.

Що стосується різниці між аутсорсингом та аутстафінгом, то варто мати на увазі, що аутсорсинг – більш загальне поняття, і в цьому випадку замовник платить за виконання певної функції або роботи, а при аутстафінгу замовник платить за персонал, що надається.

Уточнюючи різницю між аутсорсингом та аутстафінгом, звернемося до табл. 4.

На основі даних сформований комплекс послуг, що може бути наданий аеропортом при тісній співпраці з логістичними та іншими операторами:

- Ліцензування та квотування вантажів, що прямують у міжнародних напрямках.
- Підготовка митної та іншої необхідної комерційної документації.
- Оформлення необхідних сертифікатів, санітарних та інших свідоцтв.
- Організація та проведення декларування вантажів.
- Організація документообігу при транспортному обслуговуванні (оформлення необхідної товарно-транспортної та при необхідності іншої документації).
- Страхування вантажів.
- Проведення взаєморозрахунків між учасниками транспортно-логістичного процесу обслуговування вантажу «від дверей до дверей».
- Представлення повного спектру складських послуг.
- Організація інтер- та мультимодальних перевезень вантажу.
- Транспортно-експедиторське обслуговування (прийом замовлень, оформлення транспортної та фінансової документації, супровід).
- Інформаційна інтеграція всіх учасників логістичного ланцюга.
- Контроль руху вантажів на всіх етапах обслуговування на основі GPS, GPRS технологій.
- Моніторинг ринку вантажних перевезень і планування роботи аеропорту.

Відомо, що аеропортове господарство для свого розвитку постійно вимагає масштабних та довгострокових інвестицій. На сьогодні ані держава, ані тем більш авіапідприємства не здатні самостійно реалізувати нові ефективні проекти. Тому для формування, управління та подальшого розвитку ЛІА доцільно залучати до співпраці професійні компанії, які крім керування процесами транспортно-логістичного обслуговування будуть розробляти і впроваджувати концепції по оптимальному розвитку ЛІА та залученню додаткових інвестицій. До того ж зовнішні професійні логістичні кадри повинні вирішувати завдання по стимулюванню попиту на вантажні авіаційні перевезення та реалізувати заходи по розширенню кола аеропортової клієнтури (збільшення обсягів вантажо-потоків аеропорту).

Таблиця 4. Порівняльна характеристика взаємовідносин сторін у рамках аутсорсингу та аутстафінгу [1]

Характеристика	Аутсорсинг	Аутстафінг
Сутність схеми взаємодії сторін, що використовується	Придбання послуг зовнішньої організації замість використання внутрішніх ресурсів	Використання персоналу зовнішньої організації замість власного персоналу
Ринок	Ринок послуг аутсорсингу	Ринок трудових ресурсів
Основні цілі використання	Концентрація на основній діяльності. Скорочення витрат. Забезпечення якості процесу. Вивільнення ресурсів	Концентрація на основній діяльності. Скорочення власного персоналу. Забезпечення контролю. Вивільнення ресурсів
Основні вимоги до зовнішнього ресурсу	Якість послуг, що надаються, як комплексна характеристика	Кваліфікаційні вимоги до персоналу зовнішньої організації
Інноваційний потенціал	Стратегічне співробітництво в інноваційній сфері. Відкриття нових ринкових шансів Створення нових продуктів (послуг)	Використання інтелектуального потенціалу висококваліфікованого персоналу зовнішньої організації. Створення проектних команд

Висновки

У результаті проведеного дослідження встановлено, що одним із перспективних методів оптимізації діяльності аеропорту є передача функцій управління об'єктами логістичної інфраструктури та пов'язаних з ними процесів обслуговування зовнішнім спеціалізованим компаніям. Застосування зовнішніх професійних логістичних кадрів ЛІА як ефективна модель розвитку аеропортового бізнесу сприяє досягненню авіапідприємством конкурентних переваг як на вітчизняному, так і на світовому ринках транспортно-логістичних послуг, дозволяє підвищити якість транспортно-логістичного обслуговування аеропортової клієнтури та отримати оптимальні логістичні витрати упродовж повного ланцюга доставки.

Запропоновані методичні положення по застосуванню зовнішніх професійних логістичних кадрів при управлінні ЛІА мають практичну цінність та можуть бути використані вітчизняними авіапідприємствами для реалізації їх стратегічних завдань.

Список використаних джерел

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
 2. Аутсорсинг. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Аутсорсинг>

3. Джонсон Дж. Современная логистика, 7-е издание: пер. с англ. [Текст] / Дж. Джонсон, Д. Вуд, Д. Вордлоу, П. Мерфи-мл. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 624 с.
 4. Логистический аутсорсинг предприятий и логистика бизнес-программ. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.direxions.org/ru/services/extra/logistical-outsourcing/>
 5. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учебное пособие [Текст] / Д.М. Михайлов. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
 6. Система организации наземного обслуживания в аэропортах России и экономически развитых странах. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aex.ru/docs/2/2010/9/22/1160/print>.
 7. Токар О.В. Роль аутсорсингу в управлінні підприємством / О.В. Токар // Управління розвитком. – 2010. – № 19. – С. 81–82.
 8. Шкода Т.Н. Тенденції розвитку аутсорсингу в управлінні персоналом підприємств / Т.Н. Шкода // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>
 9. Insinga R.C. and Werle M.J. Linking outsourcing to Business strategy [Текст] // Academy of Management Executive. – 2000. – Vol. 14 (4) – P. 58–71.
 10. Third-Party Logistics (3PL) Market Information. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.3plogistics.com/3PL-Market-Information.htm>
 11. 3PL или дистрибьютор: альтернативы развития. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clogic.ru/attachments/038-3PL%20или%20дистрибьютор-К.Толмачев%20i>

*В.Д. МУСИЄНКО,
 к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету,
 Д.Д. ДВОРЯДКИНА,
 студентка 5 курсу, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету*

Вибір стратегічного напрямку щодо ефективного відтворення основних засобів підприємств гірничо-збагачувального комплексу України

У статті досліджено стратегічні напрямки щодо ефективності відтворення основних засобів гірничо-збагачувального комплексу України. Розглянуто стратегії конкурентних сил, що спрямовані на посилення конкурентоспроможності підприємств. Проаналізовано динаміку показників відтворення основних засобів на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу України. Обрано стратегію, що дозволяє підвищити процеси ефективного відтворення основних засобів.

Ключові слова: відтворення основних засобів, капітальні інвестиції, амортизація, стратегія посилення конкурентоспроможності, стратегія лідерства у зниженні витрат.

*В.Д. МУСИЄНКО,
 к.т.н., доцент, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета,
 Д.Д. ДВОРЯДКИНА,
 студентка 5 курса, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета*

Выбор стратегического направления по эффективному воспроизводству основных средств предприятий горно-обогатительного комплекса Украины

В статье исследованы стратегические направления по эффективности воспроизводства основных средств горно-обогатительного комплекса Украины. Рассмотрены стратегии конкурентных сил, направленных на усиление конкурентоспособности предприятий. Проанализирована динамика показателей воспроизводства основных средств на предприятиях горно-обогатительного комплекса Украины. Выбрана стратегия, позволяющая повысить процессы эффективного воспроизводства основных средств.

Ключевые слова: воспроизводство основных средств, капитальные инвестиции, амортизация, стратегия усиления конкурентоспособности, стратегия лидерства в снижении расходов.

V.D. MUSIIENKO,
 Ph.D., associate professor of Krivoy Rog Economic Institute National University of Krivoy Rog,
 D.D. DVORYADKINA,
 5-year student of Krivoy Rog Economic Institute National University of Krivoy Rog

The choice of strategic direction for effective reproduction of fixed assets of mining – processing complex Ukraine

This article explores the strategic directions on the effectiveness of reproduction of fixed assets of mining and processing complex of Ukraine. Considered strategy of competitive forces, aimed at strengthening the competitiveness of enterprises. The dynamic parameters of reproduction of fixed assets on mining and processing complex of Ukraine. Chosen strategy to enhance processes effective reproduction of fixed assets.

Keywords: reproduction of fixed assets, capital investments, amortization, gain competitive strategy, strategy leadership in reducing costs.

Постановка проблеми. Важливими у господарській діяльності підприємств є проблеми відтворення основних засобів, їх спрацювання і моральне старіння. Структурні перетворення економіки, розвиток ринкових відносин, зміна форм власності за останні роки призвели до необхідності удосконалення стратегії відтворення основних засобів підприємств. Невирішені питання відтворення основних засобів набули значної глибини, що призвело до зниження рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств на зовнішніх ринках. Основні засоби в процесі їх експлуатації зношуються, відбувається процес не лише фізичного, а й морального старіння.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження відтворення основних засобів належить таким вітчизняним вченим-економістам, як: В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, Л.М. Анічін, А.П. Гайдуцький, О.І. Гуроров, М.Я. Дем'яненко, С.М. Євтушенко, І.І. Лукінов, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, В.Й. Шиян та ін. Однак залишається велика кількість невирішених і дискусійних питань, пов'язаних із необхідністю формування стратегії відтворення основних засобів, оптимізацією джерел капітальних вкладень, облікового відображення процесу надходження основних засобів тощо.

Мета статті. Виявити проблеми ефективного відтворення основних засобів гірничо-збагачувальних комбінатів України та удосконалення стратегії посилення конкурентоспроможності підприємства за рахунок ефективного відтворення основних засобів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка істотно впливає не лише на економічне життя, а й має політичні та соціальні наслідки. Ці наслідки все більше відчувають на собі практично всі країни і серед них, звичайно, Україна, яка усвідомлено і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку.

Нині головною особливістю глобалізації на макроекономічному рівні є передусім загальна стратегічна орієнтація підприємств на ринки збуту по всьому світові, джерела постачання, а також на розміщення виробництва в різних країнах. Цей перелік основних рушійних сил глобалізації відображає переважаючу послідовність у розвитку цього процесу: збут – постачання – виробництво.

Підприємства, які впевнено і надійно утримують свої конкурентні позиції на ринку, мають у своєму арсеналі чітко продуману стратегію, яка складається з запланованих, продуманих цілеспрямованих дій у різному масштабі часу і простору на непередбачений розвиток ситуації і на конкурентну боротьбу, що підсилюється.

Склад конкурентної стратегії підприємства можна представити за допомогою графічної схеми (рис. 1).

Запропоновані загальні конкурентні стратегії сьогодні претендують на деяку універсальність, оскільки практика довела їхню ефективність [2].

М. Портер указує, що загальні конкурентні стратегії існують у вигляді:

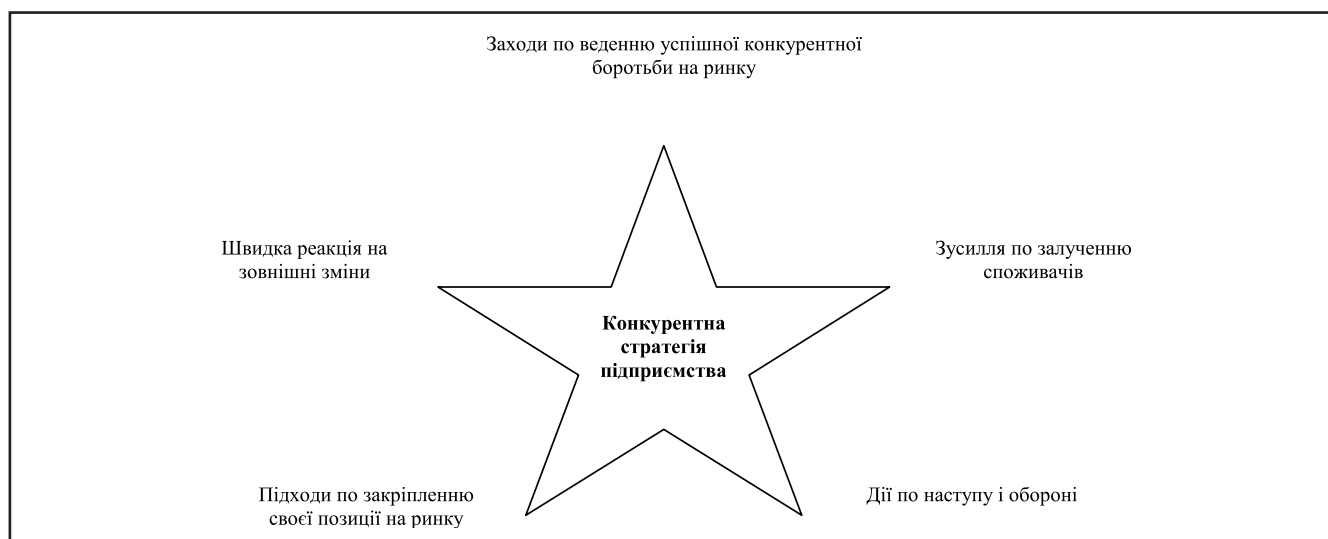


Рисунок 1. Склад конкурентної стратегії

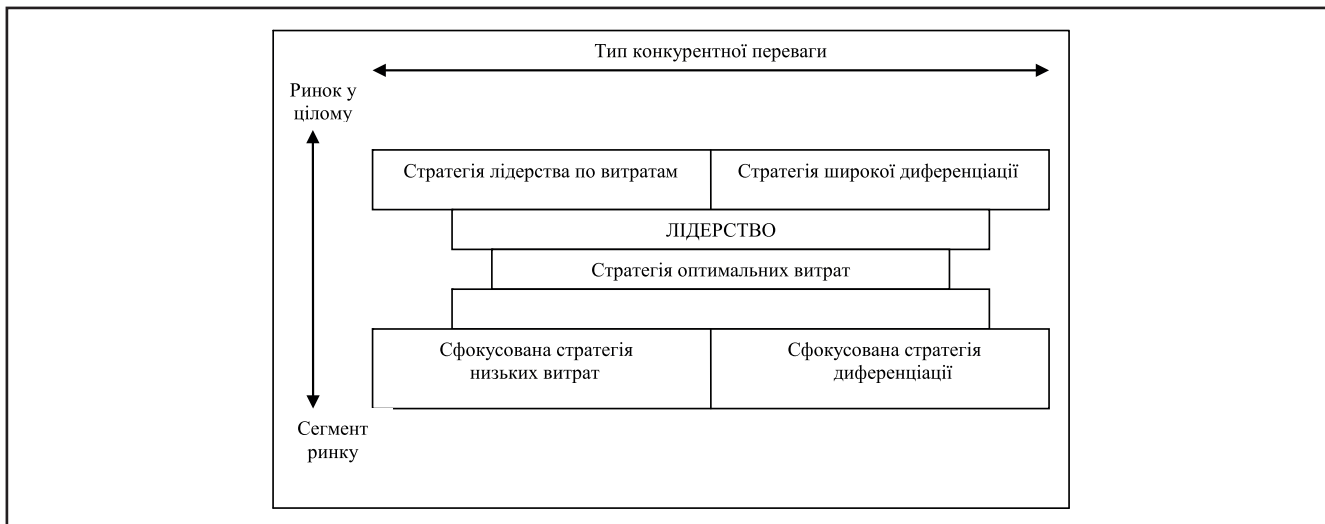


Рисунок 2. Матриця загальних конкурентних стратегій М. Портера

а) стратегій лідерства у зниженні витрат;
 б) стратегій диференціації;
 в) стратегій фокусування.
 Характерними рисами зазначених конкурентних стратегій є:
 а) часткове їх взаємопроникнення одна у другу так, що часом останні важко розділити;

б) взаємопов'язування даних стратегій у єдиний процес досягнення конкурентної переваги на ринку.

Суть зазначених характеристик зручно показана у матриці загальних конкурентних стратегій М. Портера (рис. 2).

Зазначена матриця демонструє п'ять варіантів підходів до побудови стратегії конкуренції підприємства, а точніше, п'ять основних конкурентних стратегій:

- а) стратегію лідерства по витратам;
- б) стратегію широкої диференціації;
- в) стратегію оптимальних витрат;
- г) сфокусовану стратегію на низьких витратах;
- д) сфокусовану стратегію диференціації.

Усе вище наведене дає підстави стверджувати таке:

1. На сьогодні розвиток сучасної економіки усе більше підпорядковується довгостроковим стратегіям і пріоритетам особливо у частині, інноваційного та інвестиційного забезпечення сталого розвитку економіки і її промислового сектору.

2. Стратегічний аспект розвитку економіки України та її промислового сектору є домінуючим у вітчизняному державному регулюванні з одночасним рухом його до стану істотної відповідності європейським та міжнародним стандартам.

Конкурентна стратегія гірничо-збагачувальних комбінатів України – це лідерство у зниженні витрат, оскільки галузь характеризується високим рівнем конкуренції, а конкурентна перевага у більш низьких витратах. Такий варіант конкурентної стратегії пов'язаний зі стратегією управління та відтворенням основних засобів на підприємстві.

При отриманні конкурентної переваги за рахунок стратегії лідирування за витратами ключові особливості політики удосконалення ефективного механізму відтворення основних засобів включають в себе:

- 1) перегляд виробничої програми;
- 2) стимулювання попиту на продукцію;
- 3) удосконалення продукції;

- 4) контроль за науково-технічними розробками та використання НТП;
- 5) підвищення автоматизації складних виробничих процесів;
- 6) запровадження прогресивних форм організації виробництва і праці;
- 7) покращення забезпечення матеріальними ресурсами;
- 8) усунення зносу основних засобів;
- 9) оптимізація структури складових засобів праці;
- 10) залучення інвестиційних ресурсів.

Загальновізнаним є той факт, що оновлення парку виробничого устаткування відбувається двома шляхами: за рахунок заміни застарілого і дуже зношеного устаткування та за рахунок розширення його парку через придбання нового устаткування. Тому ефективно вирішення одного з найактуальніших завдань господарюючих суб'єктів, а саме визначення потреби у виробничому устаткуванні, неможливе без використання певної бази знань [1].

Особливо тривожним є стан основних виробничих засобів як фундамент для безпечного виробництва та досягнення високої якості товарної продукції. Обладнання і технологія виробництва, які були введені в експлуатацію ще в 70–80-х роках минулого століття, фізично та морально застарілі, що не дає змоги випускати конкурентоспроможну продукцію та призводить до зростання випадків травматизму і аварій на виробництві. На 1 січня 2010 року середнє спрацювання основних виробничих фондів гірничорудних підприємств становило 89,2%, у тому числі їх активної частини – 96,5%. Це набагато вище прийнятого у світовій практиці, де 50% зносу основних засобів уже вважається величиною критичною, граничною, за якою про жодну нормальну діяльність підприємства не може йти мови.

Стратегічні управлінські рішення у виборі найбільш ефективних форм відтворення основних засобів мають враховувати способи відтворення основних засобів конкретного підприємства. У сучасній економічній літературі виділяється зазвичай тільки два способи відтворення основних засобів: просте (відтворення в незмінних розмірах) і розширене (купівля нової одиниці обладнання).

Джерелами фінансування відтворювальних процесів можуть бути як капітальні інвестиції на купівлю нового обладнання так і амортизаційні кошти підприємства, що також можуть

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

використовуватися як на купівлю додаткового обладнання, так і на модернізацію чи капітальний ремонт діючого.

Проаналізувавши дані табл. 1, визначимо, що динаміка вартості основних засобів на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів Кривого Рогу має неоднозначну динаміку за 2009–2013 роки.

Так, найбільшу динаміку підвищення вартості основних засобів має ПАТ «ПівдГЗК» на 277,03%. На це вплинуло збільшення показника у 2011 році на 341,16%. Значне збільшення вартості ОЗ пов'язане з придбанням основних засобів на 525 746 тис. грн. за рахунок капітальних інвестицій.

Найменший показник зміни вартості основних засобів має ПАТ «ПівнГЗК» на 5,79% за аналізований період. У 2012 році збільшення вартості відзначилося на 24,81%. Було придбано нових основних засобів на 3 396 539 тис. грн., що на 155,36% більше, ніж у 2011 році. Щодо ПАТ «ЦГЗК» та ПАТ «ІнГЗК», то збільшення вартості основних засобів за 2009–2013 роки відзначається на 65,59 та 60,92% відповідно.

Зміна капітальних інвестицій на придбання (виготовлення) основних засобів гірничо-збагачувальних комбінатів Криворізького регіону показує, що у 2009–2013 роках відзначається їхнє зростання.

Найкращий показник має ПАТ «ЦГЗК» – збільшення на 9802,48%, найменша динаміка збільшення простежується на ПАТ «ІнГЗК» – на 1134,5%

Нарахована амортизація як джерело фінансування відтворювальних процесів має найкращу динаміку зростання на ПАТ «ПівдГЗК» – 4119,57% за 2009–2013 роки. Найменший відсоток зростання 21,93% показника має ПАТ «ІнГЗК».

Сума амортизації використовується на придбання та поліпшення основних засобів підприємства. Капітальні інвестиції та

використана амортизація можуть дорівнювати, тобто амортизаційні відрахування використовувались у повному обсязі на купівлю додаткових одиниць основних засобів. Така рівність простежується на ПАТ «ЦГЗК» – 2011 року сума коштів 525 746 тис. грн., ПАТ «ПівдГЗК» у 2009, 2011 роках – на 60 401 та 180 180 тис. грн. та ПАТ «ІнГЗК» у 2009, 2010 роках – на суму 132213, 389 043 тис. грн. відповідно. Найбільше зростання за аналізований період має ПАТ «ЦГЗК» на 191056,03%.

Витрати коштів на купівлю, модернізацію чи ремонт основних засобів мають принести підприємству позитивні результати чи то в збільшення прибутку, чи в економії ресурсів, чи покращенні техніко-економічних показників, тобто можна простежити тісний зв'язок між показниками.

За даними табл. 2 можемо зробити висновок, що капітальні інвестиції ПАТ «ПівнГЗК» протягом аналізованого періоду були найбільші, ніж у інших підприємств, своєю чергою це вплинуло на найбільші показники продуктивності праці у 2009, 2010 та 2013 роках – 651,72, 1315,59 та 1935,04 тис. грн./ос.

Показник нерозподіленого прибутку мав найкращі значення за період 2010–2013 років – ПАТ «Південний ГЗК», тобто підприємство найбільше інвестувало власних коштів у виробництво, в тому числі і на оновлення основних засобів. Нарахована сума амортизаційних відрахувань за 2012–2013 роки є найбільшою, що свідчить про використання власних коштів для оновлення парку обладнання підприємства.

Найбільший чистий прибуток за 2010–2013 роки отримав ПАТ «ІнГЗК» та кращі показники продуктивності праці у 2010, 2011 роках – 2448,36 та 1782,19 тис. грн./ос. Тобто не маючи вкладених найбільших капітальних інвестицій, а раціонально використавши кошти, що вклали, чи на купівлю або на модернізацію, ПАТ «ІнГЗК» досяг найкращих резуль-

Таблиця 1. Динаміка показників відтворення основних засобів на підприємствах гірничо-збагачувального комплексу України

Підприємство	Рік					2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2013/ 2009
	2009	2010	2011	2012	2013					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Вартість основних засобів, тис. грн.						Відносне відхилення, %				
ПАТ «Північний ГЗК»	8074979	7572067	7352883	9176789	8542728	-6,23	-2,89	24,81	-6,91	5,79
ПАТ «Центральний ГЗК»	2970929	2923089	3223345	3147577	4922603	-1,61	10,27	-2,35	56,39	65,69
ПАТ «Південний ГЗК»	948787	907076	4001664	3771205	3577173	-4,40	341,16	-5,76	-5,15	277,03
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	4117950	4041718	4361040	6506394	6626622	-1,85	7,90	49,19	1,85	60,92
Капітальні інвестиції на придбання (виготовлення) основних засобів, тис. грн.						Відносне відхилення, %				
ПАТ «Північний ГЗК»	209766	446637	1330091	3396539	9394182	112,92	197,80	155,36	176,58	4378,41
ПАТ «Центральний ГЗК»	65266	286250	525746	1636555	6462950	338,59	83,67	211,28	294,91	9802,48
ПАТ «Південний ГЗК»	60401	13011	180180	642852	1372006	-78,46	1284,83	256,78	113,43	2171,50
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	132213	389043	474886	988522	1632174	194,25	22,07	108,16	65,11	1134,50
Нараховано амортизації за рік, тис. грн.						Відносне відхилення, %				
ПАТ «Північний ГЗК»	562809	1040940	928551	915180	1147910	84,95	-10,80	-1,44	25,43	103,96
ПАТ «Центральний ГЗК»	216919	421907	489794	505810	548466	94,50	16,09	3,27	8,43	152,84
ПАТ «Південний ГЗК»	102519	95199	803388	1259592	4325860	-7,14	743,90	56,79	243,43	4119,57
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	352072	478138	434519	419450	429298	35,81	-9,12	-3,47	2,35	21,93
Використано амортизації на придбання(виготовлення) та поліпшення основних засобів, тис. грн.						Відносне відхилення, %				
ПАТ «Північний ГЗК»	372406	766900	680508	670756	752823	105,93	-11,27	-1,43	12,24	102,15
ПАТ «Центральний ГЗК»	0	1540	525746	1395330	2943803	0	34039,35	165,40	110,98	191056,03
ПАТ «Південний ГЗК»	60401	51255	180180	458234	945987	-15,14	251,54	154,32	106,44	1466,18
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	132213	389043	54287	101872	141240	194,25	-86,05	87,65	38,65	6,83

Сегментовано авторами за даними звітності ГЗК [4].

Таблиця 2. Результативні показники діяльності підприємств гірничо-збагачувального комплексу України [4]

Підприємство	Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2013/2009
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Продуктивність праці, тис. грн./ос						Відносне відхилення, %					
ПАТ «Північний ГЗК»		651,72	1315,59	2014,00	1740,95	1935,04	101,86	53,09	-13,56	11,15	196,91
ПАТ «Центральний ГЗК»		316,97	668,75	1086,07	890,81	1052,40	110,98	62,40	-17,98	18,14	232,02
ПАТ «Південний ГЗК»		240,93	724,37	1355,78	1049,36	1244,94	200,66	87,17	-22,60	18,64	416,73
ПАТ «Інгулецький ГЗК»		505,23	1300,08	2448,36	1782,19	1804,10	157,32	88,32	-27,21	1,23	257,08
Нерозподілений прибуток, тис. грн.						Відносне відхилення, %					
ПАТ «Північний ГЗК»		6076053	3700068	7098337	4956938	10322112	-39,10	91,84	-30,17	108,24	69,88
ПАТ «Центральний ГЗК»		2479031	1808940	3086654	1590339	3283920	-27,03	70,63	-48,48	106,49	32,47
ПАТ «Південний ГЗК»		3024685	5163914	12081826	14471433	17592023	70,73	133,97	19,78	21,56	481,62
ПАТ «Інгулецький ГЗК»		4830531	3926015	7101249	8643784	13692265	-18,72	80,88	21,72	58,41	183,45
Чистий прибуток, тис. грн.						Відносне відхилення, %					
ПАТ «Північний ГЗК»		1246471	2645183	6249152	3534477	4441638	112,21	136,25	-43,44	25,67	256,34
ПАТ «Центральний ГЗК»		249402	1285279	2592853	761185	1572006	415,34	101,73	-70,64	106,52	530,31
ПАТ «Південний ГЗК»		-73567	2138697	4859796	2389607	3300449	-3007,14	127,23	-50,83	38,12	-4586,32
ПАТ «Інгулецький ГЗК»		933571	3233698	6584382	4766413	4712644	246,38	103,62	-27,61	-1,13	404,80

татів розвитку діяльності виробництва, була обрана найкраща стратегія ефективного відтворення основних засобів, що дала змогу отримати найбільший економічний ефект та посилити конкурентоспроможність підприємства.

Висновки

Провівши аналіз стану відтворення основних засобів гірничо-збагачувальних підприємств України на прикладі підприємств Криворізького регіону, можна стверджувати, що процеси оновлення мають позитивну динаміку до збільшення. Проаналізувавши дані за 2009–2013 роки, можна зробити висновок, що відтворювальні процеси в більшій мірі проходять за допомогою розширеного відтворення, тобто підприємства вкладають капітальні інвестиції для купівлі нового обладнання, яке більш прогресивне, модернізоване та продуктивне, та менш трудомістке. Це дозволить зменшити собівартість виготовленої продукції, збільшити енергоефективність виробництва та підвищити конкурентоспроможність продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Стратегічний вибір гірничо-збагачувальних комбінатів України на користь загально конкурентної стратегії лідерства за витратами відповідає зовнішньому оточенню компанії, тенденціям у галузі, не суперечить інтересам основних зацікавлених сторін. Дієвість обраної стратегії підтверджено

на прикладі ПАТ «Інгулецький ГЗК», що завдяки капітальним вкладенням отримала кращі показники продуктивності праці та чистого прибутку.

Підприємства володіють ресурсами та можливостями, необхідними для реалізації обраної стратегії. Існуюча структура сприяє реалізації стратегії лідирування за витратами, що своєю чергою приведе до досягнення стратегічних цілей гірничо-збагачувальних комбінатів України.

Список використаних джерел

1. Маринич І.А. Значення процесу відтворення основних фондів підприємств у підвищенні ефективності їхнього використання / І.А. Маринич, О.В. Кот // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 175–179.
2. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Smida – развитие инфраструктуры фондового рынка / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db>
5. Формування стратегії відтворення основних виробничих фондів підприємства / Г.В. Федаш. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19243.doc.htm

Методологічні проблеми розрахунку втрат життєвого потенціалу населення на основі регіональних таблиць смертності

У статті запропонована методика розрахунку втрат життєвого потенціалу населення за допомогою статистичних методів та методів потенціальної демографії. В її основу покладені методологічні розробки багато параметричних регіональних таблиць смертності за причинами, що дозволить визначити втрати життєвого потенціалу, викликані окремими причинами смерті з урахуванням особливостей, притаманних окремим територіям.

Ключові слова: смертність, регіональні таблиці смертності або дожиття, причини смерті, життєвий потенціал населення.

Методологические проблемы расчета потерь жизненного потенциала населения на основе региональных таблиц смертности

В статье предложена методика расчета потерь жизненного потенциала населения с помощью статистических методов и методов потенциальной демографии. В ее основу положены методологические разработки многопараметрических региональных таблиц смертности по причинам, что позволит определить потери жизненного потенциала, вызванные отдельными причинами смерти с учетом особенностей, присущих определенным территориям.

Ключевые слова: смертность, региональные таблицы смертности или дожития, причины смерти, жизненный потенциал населения.

K. VITKOVSKA,

Odessa National Economic University

Methodological problems in calculating the loss of life potential of the population on the basis of regional mortality tables

The article proposes a method of calculating the loss of life potential of the population by means of statistical techniques and methods of potential demography. It is based on methodological developments multiparameter regional mortality tables for reasons that will determine the potential loss of life caused by the individual causes of death based on the features inherent to certain territories.

Keywords: mortality, regional mortality tables or survival, causes of death, life potential of the population.

Постановка проблеми є вкрай актуальною у зв'язку із соціально-економічною та демографічною ситуаціями, які склалися сьогодні в Україні. Оскільки загальна картина демографічних процесів формується за рахунок їх неоднорідною територіальною динаміки, особливого значення зараз набуває регіональний аспект дослідження, оскільки в кожному регіоні структура загальної сукупності причин демографічної кризи специфічна. Це вимагає застосування для різних регіонів специфічних підходів, що враховують особливості, притаманні окремим областям.

Демографічний аналіз смертності базується на ряді синтетичних показників, одним з яких є життєвий потенціал населення. Він є інтегруючим показником, в якому відображаються всі сторони життя суспільства та окремих людей: стан системи охорони здоров'я, економіки, політична стабільність, соціальний спокій та впевненість у завтрашньому дні. І, відповідно, його втрата є вкрай негативним явищем як для країни в цілому, так і для окремих регіонів.

Утім роль даного показника в методології аналізу демографічних процесів на регіональному рівні не повністю розкрито, хоча ця необхідність продиктована ситуацією, що склалася в країні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що значний внесок у розробку методології та методики дослідження життєвого потенціалу населення загалом зробили такі відомі зарубіжні демографи, як Л. Херш, Е. Фільрозе та ін. Серед вітчизняних вчених слід виділити С.І. Пирожкова [1, с. 83–92], який уперше розрахував життєвий потенціал населення України та проаналізував його динамічні та структурні зміни за період з 1897 по 1989 рік. Подальший аналіз життєвого потенціалу населення країни знайшов у щорічній аналітичній доповіді «Населення України–2003» [2, с. 164–180], де авторами було розкрито вплив основних чинників на його динаміку. Однак наявність відмінностей у демографічних процесах окремих регіонів країни та його важливість для оцінки їх демографічного розвитку викликає необхідність дослідження особливостей формування

та зміни життєвого потенціалу населення для областей. Тому нами у роботі [3, с. 308–314] було розраховано життєвий потенціал населення на регіональному рівні та на основі запропонованої методики оцінено вплив окремих факторів на його зміну (на прикладі Одеської області). Однак ми вважаємо за необхідне розширити методику демографічного аналізу за рахунок визначення можливого збільшення життєвого потенціалу населення за умови скорочення або ліквідації смертності від окремих причин для окремих регіонів України з урахування певних територіальних відмінностей.

Мета статті – розглянути методологічні підходи та запропонувати методику розрахунку гіпотетичних втрат життєвого потенціалу населення, викликаного окремими причинами смерті з урахуванням особливостей, притаманних окремим областям країни.

Виклад основного матеріалу. Важливим напрямом вивчення потенційних характеристик населення є запропонований Л. Хершем та адаптований Е. Фільрозе метод потенційної демографії. Суттєвою перевагою цього методу з погляду вивчення взаємодії відтворення демографічного потенціалу та старіння населення є те, що він поєднуючи основні характеристики стабільного та реального населення, дозволяє розкрити органічний взаємозв'язок параметрів розвитку населення, що неможливо зробити за допомогою традиційних методів.

Використання в демографічному аналізі системи показників потенційної демографії дозволяє подолати труднощі (з якими зустрічається традиційна демографічна статистика), пов'язані із впливом на її показники структурних особливостей. Методи потенційної демографії враховують той факт, що не всі люди рівнозначні з точки зору їх участі у відтворенні населення, кожна окрема людина має статистичну «вагу», що відповідає її віку. Цією «вагою» є величина середньої тривалості життя.

Застосування методів потенційної демографії дозволяє не обмежуватись лише фіксацією демографічних фактів та їх кількісним значенням, що відносяться тільки до початку та кінця життя людини, а вимірювати середню тривалість різних станів людини протягом усього життя і на цій під-

ставі обчислювати групові потенціали на різні періоди життя, давати їх порівняльну характеристику. Внаслідок використання показників потенційної демографії підвищується точність порівняння різних демографічних явищ. Обсяг цих явищ виражається в людино-роках, які адекватно вимірюють тривалість існування населення. Основним інструментом потенційної демографії є розрахунок життєвого потенціалу населення, завдяки чому можна у синтезованому вигляді визначати різні демографічні та соціально-економічні явища, що мають місце протягом життєвого циклу людини.

Життєвий потенціал для однієї особи певного віку – це час, який особа у середньому проживе в майбутньому за існуючого в даний час в даній групі населення рівня смертності [4, с. 25]. Повний життєвий потенціал сукупності людей певної чисельності – це кількість людино-років, яку проживає ця сукупність за даного рівня смертності та рівня розвитку продуктивних сил [1, с. 78].

Як відомо, повний життєвий потенціал населення розраховується за формулою:

$$V = \sum_0^{\omega-1} P_x \times e_{x+0,5}$$

де P_x – чисельність населення у віці x ;

$e_{x+0,5}$ – очікувана тривалість життя у віці середини вікового інтервалу від x до $x+1$, яка обчислюється за формулою: $\frac{e_x + e_{x+1}}{2}$.

Нами у роботі [3, с. 308–314] були проведені розрахунки повного життєвого потенціалу населення Одеської області на основі таблиць середньої очікуваної тривалості життя для населення Одеської області та даних про статеві-віковий розподіл населення.

Як видно, життєвий потенціал населення залежить від чисельності населення, його вікової структури та режиму смертності. На тлі розглянутих методологічних підходів до оцінки впливу факторів на зміну життєвого потенціалу нами для даних розрахунків на регіональному рівні було застосовано індексний ланцюговий метод, згідно якому абсолютний приріст повного життєвого потенціалу за рахунок зміни чисельності населення у віці x дорівнює:

$$\Delta V(P_x) = \sum_0^{w-1} P_x^t e_{x+0,5}^0 - \sum_0^{w-1} P_x^0 e_{x+0,5}^0 = \sum_0^{w-1} e_{x+0,5}^0 \times \Delta P_x$$

а за рахунок зміни режиму смертності:

$$\Delta V(e_{x+0,5}) = \sum_0^{w-1} e_{x+0,5}^t P_x^t - \sum_0^{w-1} e_{x+0,5}^0 P_x^t = \sum_0^{w-1} P_x^t \times \Delta e_{x+0,5}$$

де $\Delta P_x = P_x^t - P_x^0$, приріст чисельності населення за період;

$\Delta e_{x+0,5} = e_{x+0,5}^t - e_{x+0,5}^0$, приріст середньої очікуваної тривалості життя за період.

Проведені нами розрахунки показали, що на формування життєвого потенціалу населення Одеської області мають неоднаковий вплив чисельність населення та режим смертності. Однак особливе занепокоєння викликає той факт, що, якщо порівняти дані розрахунки з такими ж по країні в цілому, то існує значна різниця у впливі окремих факторів на зміну життєвого потенціалу населення у різні роки. Тому ми вважаємо, що зараз існує необхідність проаналізувати втрати потенціалу, викликані не лише загальним впливом смертності, але і смертністю від окремих причин, що нині є вкрай актуальним. Оскільки загальне несприятливе становище зі смертністю і тривалістю життя в Україні поєднується з доволі

значними регіональними відмінностями, які обумовлюються комплексом чинників, а саме, умовами та способом життя населення, рівнем зайнятості та характером праці, рівнем освіти, культурними традиціями, етнічною приналежністю, екологічною обстановкою, рівнем урбанізації тощо.

Дія зазначених факторів зумовлює не тільки різницю в рівнях смертності, а й істотні географічні розбіжності у структурі смертності населення. Винятком є лише домінування смертності від хвороб системи кровообігу, які в усіх без винятку регіонах України мають найвище значення. Але, на жаль, українське населення від цих причин вмирає не тільки частіше, а значно раніше, ніж в європейських країнах. Закономірно найвищою є варіація смертності від причин, вплив яких істотно залежить від загальної медико-санітарної ситуації в регіонах – інфекційних та паразитарних захворювань, хвороб органів дихання та нещасних випадків, убивств, самогубств та інших зовнішніх причин.

Таким чином, регіональна диференціація рівнів смертності в Україні обумовлює необхідність більш детального аналізу впливу різних причин смерті на динаміку життєвого потенціалу населення окремих територій.

Першим розрахувати втрати життєвого потенціалу, викликані окремими причинами запропонував Е. Фільрозе у своїй роботі [4, с. 180–188], яка написана, ще у 1958 році, але й досі залишається найбільш повним методичним посібником з потенційної демографії. Він вважав, що визначити втрати потенціалу, викликані окремими причинами смерті, можна лише в небагатьох країнах, де статистика причин смерті поставлена на належному рівні. А найкраща постановка статистики причин смерті характерна для країн з самим низьким рівнем смертності. Тому він провів розрахунки втрат життєвого потенціалу за рахунок окремих причин смерті на прикладі Швеції.

Для цього Е. Фільрозе розподілив причини смертності на 16 класів. Для кожного з цих класів визначив, перш за все, повікові числа смертей; помножуючи ці числа на потенціал, який відповідає даному віку, він отримав втрати потенціалу, викликані смертями від даної причини в окремих вікових групах. Підсумовуючи ці втрати, демограф отримав структуру втрат життєвого потенціалу за причинами смерті.

Потім на можливість розрахунку втрат життєвого потенціалу від окремих причин наголошував С.І. Пирожков [1, с. 91], але це носило лише теоретичний характер та не мало прикладного призначення.

Ми вважаємо за необхідне заповнити цю прогалину запропонувавши методику розрахунку втрат життєвого потенціалу, викликаного окремими причинами смерті. Для цього пропонуємо використати наші методологічні розробки регіональних таблиць смертності за причинами [5, с. 229–234], що дозволить визначити втрати життєвого потенціалу, викликані окремими причинами смерті з урахуванням особливостей притаманних окремим територіям.

Кількісні індикатори рівня смертності та його динаміки є важливим інструментом аналізу демографічної ситуації в регіоні. Проте одних тільки кількісних показників недостатньо для повної характеристики смертності, в тому числі й смертності за причинами. Тому ми запропонували побудувати комплекс багатопараметричних моделей, таких як таблиці

смертності за причинами, які як один із методів моделювання смертності надали можливість повно розкрити сутність, закономірності та тенденції притаманні даному процесу, з метою більш адекватного відображення особливостей, резервів та перспектив демографічного розвитку регіону.

Таблиці смертності за причинами, або таблиці смертності, диференційовані за причинами смерті – це впорядковані ряди взаємопов'язаних показників, які характеризують вплив окремих причин смерті на інтенсивність вікової смертності, дожиття до певних віків, середню очікувану тривалість життя та інші характеристики смертності.

У систему регіональних таблиць смертності увійшли:

- таблиці смертності диференційовані за причинами, які дозволили оцінити роль окремих причин смерті у скороченні тривалості життя та обчислити середній вік смерті від окремих причин;

- гіпотетичні таблиці смертності, які дозволили оцінити можливість підвищення тривалості життя від обмеження (або повного усунення) смерті від окремих причин;

- диференційовані за причинами гіпотетичні таблиці смертності, які дозволили оцінити, як ліквідація окремої причини смерті вплине на смертність від кожної з інших причин, що залишилися.

Нами були проаналізовані існуючі методологічні підходи до побудови таблиць смертності за причинами та запропоновано методику побудови даних таблиць для окремих регіонів України [6, с. 51–57]. Тому в даній роботі ми зупинимося лише на гіпотетичних таблицях смертності, які будемо використовувати для розрахунку втрат життєвого потенціалу за рахунок смертності від окремих причин.

В основі гіпотетичних таблиць смертності, побудованих за умови усунення смертності від будь-якого захворювання, лежить показник, який називається незалежною, або чистою ймовірністю смерті, та характеризує ймовірність померти тільки від причин, що залишилися, за умови відсутності смертності від виключеної причини. Тобто він показує, якою була б середня тривалість життя населення за умови відсутності (повної або часткової) смертності від окремої причини. Що має велике практичне значення, оскільки допомагає правильно оцінити ефективність боротьби з окремими причинами смерті та обрати найкращий шлях до підвищення середньої тривалості життя, що вкрай важливо на регіональному рівні.

Ми вважаємо, що даний показник можна використати для розрахунку втрат життєвого потенціалу, за рахунок окремих причин смерті. Тоді, на наш погляд, втрати життєвого потенціалу, викликані окремими причинами смерті, можна визначити за формулою:

$$\Delta V(e_{x+0.5}) = \sum_0^{w-1} e_{\delta+0.5} P_x - \sum_0^{w-1} e_{x+0.5} P_x = \sum_0^{w-1} P_x \times \Delta e_{x+0.5}$$

де $\bar{a}_{\delta+0.5}$ – середня тривалість життя населення за умови ліквідації смертності від окремої причини;

$\Delta e_{x+0.5} = e_{x+0.5} - e_{x+0.5}$, приріст середньої очікуваної тривалості життя за період за умови ліквідації (скорочення) смертності від окремої причини.

Отож, що комплексне використання таких демографічних та статистичних методів аналізу, як розрахунок життєвого потенціалу населення, побудова регіональних таблиць смертності за причинами, та на їх основі розрахунок втрат життєвого потенціалу за рахунок окремих причин дасть найповнішу картину демографічної ситуації окремого регіону з урахуванням властивих йому особливостей.

Висновки

Таким чином, запропоновані у роботі методологічні засади до розрахунку втрат життєвого потенціалу за рахунок окремих причин смерті можуть бути використані в різних регіонах країни, які мають певні відзнаки у структурі захворювань і причин смерті, що, на нашу думку, забезпечить поглиблення демографічного аналізу, розширення його можливостей і, кінцево-кінцем, сприятиме прийняттю на державному та регіональному рівнях ефективних заходів для скорочення смертності та підвищення життєвого потенціалу населення в країні.

Список використаних джерел

1. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С.И. Пирожков. – К.: Наукова думка, 1992. – 180 с.
2. Населення України: 2003. Щорічна аналітична доповідь. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2004. – 252 с.
3. Підгорний А.З., Вітковська К.В. Деякі методологічні аспекти оцінки життєвого потенціалу населення на регіональному рівні / А.З. Підгорний, К.В. Вітковська // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 30 / Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса: ОДЕУ – 2008. – №30. – С. 308–314.
4. Фильрозе Э. Очерк потенциальной демографии / Э. Фильрозе. – М.: Статистика, 1975. – 215 с.
5. Вітковська К.В. Оцінка резервів підвищення тривалості життя населення на регіональному рівні / К.В. Вітковська // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 25 / Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса: ОДЕУ – 2007. – №40. – С. 229–234.
6. Вітковська К.В. Щодо питання про побудову таблиць смертності за причинами для окремих регіонів України / К.В. Вітковська // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 25 / Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса: ОДЕУ – 2007. – №25. – С. 51–57.
7. Витковская Е.В. Статистические методы – инструмент изучения социально-экономических процессов / Е.В. Витковская, А.З. Подгорный, Ю.О. Ольвинская [и др.] // Историк-экономист С.Я. Боровой и проблемы современной истории экономики: к 110-летию со дня рождения С.Я. Борового: монография. – 2013. – С. 211–256.
8. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: Монографія // За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного – Одеса: Атлант, 2012. – 303 с.

О.В. ПЕТРАКОВСЬКА,

к.е.н., доцент, Національна академія статистики, обліку та аудиту

Особливості побудови плану рахунків бухгалтерського обліку банків України

У статті розглянуто чинні Плани рахунків бухгалтерського обліку. Запропоновано напрями ідентифікації особливостей Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України.

Ключові слова: план рахунків, бухгалтерський облік, банк.

Е.В. ПЕТРАКОВСКАЯ,

к.э.н., доцент, Национальная академия статистики, учета и аудита

Особенности построения плана счетов бухгалтерского учета банков Украины

В статье рассмотрены действующие Планы счетов бухгалтерского учета. Предложены направления идентификации особенностей Плана счетов бухгалтерского учета банков Украины.

Ключевые слова: план счетов, бухгалтерский учет, банк.

E.V. PETRAKOVSKAYA,

candidate of economic sciences, associate professor the National academy of statistics, account and audit

Features of construction of chart of accounts of ukrainian banks

The article describes the current chart of accounts. The directions of the identification features of Chart of Accounts Ukrainian banks

Keywords: chart of accounts, accounting, bank.

Постановка проблеми. Для детальної та повної реєстрації всіх банківських операцій з метою забезпечення потреб складання фінансової звітності використовують систематизований перелік рахунків бухгалтерського обліку, який називають Планом рахунків.

Застосування системи рахунків бухгалтерського обліку з відображенням у них кожної операції дає можливість здійснювати постійне спостереження за фінансово-господарською діяльністю і контролювати всі процеси, які відбуваються в банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розгляд питання стосовно особливостей побудови Плану рахунків бухгалтерського обліку банків здійснили провідні науковці, зокрема А.М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, Л.М. Кіндрацька, О.Г. Коренева, С.М. Лобозинська та інші.

Незважаючи на те що у роботах зазначених вище науковців розкриваються питання щодо побудови плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, специфічні операції, які виконуються в банках, зумовлюють особливості побудови плану рахунків, а отже і необхідність подальших досліджень за даним напрямом.

Мета статті. Розгляд чинних Планів рахунків бухгалтерського обліку та обґрунтування та ідентифікація особливостей побудови плану рахунків бухгалтерського обліку банків України.

Виклад основного матеріалу. Наявність окремого плану рахунків бухгалтерського обліку щодо відображення господарських операцій певних суб'єктів вплинула, в певний час, на виокремлення таких складових національної системи бухгалтерського обліку: бухгалтерський облік на підприємствах, бухгалтерський облік суб'єктів малого підприємництва, бухгалтерський облік у банках, бухгалтерський облік в органах Державної казначейської служби та бухгалтерський облік у бюджетних установах.

Призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської

діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності) незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відособлених підрозділів юридичних осіб встановлює Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від ЗО.11.99 №291 [1].

Загальна структура Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1] представлена такими класами рахунків: клас 1 «Необоротні активи»; клас 2 «Запаси»; клас 3 «Кошти, розрахунки та інші активи»; клас 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань»; клас 5 «Довгострокові зобов'язання»; клас 6 «Поточні зобов'язання»; клас 7 «Доходи і результати діяльності»; клас 8 «Витрати за елементами»; клас 9 «Витрати діяльності»; клас 0 «Позабалансові рахунки».

У Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1] за десятковою системою наведені коди (номери) і найменування синтетичних рахунків (рахунків першого порядку) і субрахунків (рахунків другого порядку). Першою цифрою коду визначено клас рахунків, другою – номер синтетичного рахунку, третьою – номер субрахунку.

Суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, які відповідно до чинного законодавства визнані суб'єктами малого підприємництва, юридичні особи, що не займаються підприємницькою діяльністю (крім бюджетних установ), незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть застосовувати План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва [8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Суб'єкти підприємницької діяльності спрощений План рахунків застосовують у разі складання ними фінансової звітності відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року №39 [7].

На сьогодні в межах системи бюджетного обліку діють два основні плани рахунків.

Загальна структура Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [4] та Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів [6] представлена на рис. 1.

Склад рахунків і субрахунків, які застосовуються бюджетними установами, визначає План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ від 26.06.2013 №611 [4].

Здійснювати детальний і повний облік операцій, пов'язаних із виконанням бюджетів, а також своєчасно надавати детальну, достовірну і змістовну інформацію керівництву органів Державного казначейства та фінансових органів, Міністерству фінансів України, статистичним відомствам, податковим органам та іншим користувачам надає змогу План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів, затверджений наказом Державної казначейської служби України від 28.11.2000 №119 [6]. При побудові Плану рахунків враховано особливості виконання державного та місцевих бюджетів, функціонування Єдиного казначейського рахунку, виконання місцевих бюджетів через органи Державного казначейства, з дотриманням загальних принципів і вимог щодо здійснення бухгалтерського

обліку та звітності. Будова Плану рахунків базується на класифікації рахунків за економічним змістом з метою отримання інформації про виконання бюджетів та здійснення контролю за цим процесом.

План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів [6] забезпечує відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних із виконанням функцій, які покладаються на органи Державного казначейства та фінансові органи, тобто касове виконання державного та місцевих бюджетів за доходами та видатками, тощо.

З 01.01.2016 набирає чинності План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Міністерством фінансів України від 31.12.2013 №1203 [5], який застосовується суб'єктами державного сектору. В ньому за десятиковою системою наведені коди (номери) та найменування синтетичних рахунків і субрахунків. Перша цифра балансового рахунку визначає клас рахунків, друга – номер синтетичного рахунку, третя – ідентифікатор суб'єкта державного сектору (1 – розпорядники бюджетних коштів; 2 – державні цільові фонди; 3 – державний бюджет; 4 – місцеві бюджети, 5 – рахунки органів Казначейства), четверта цифра – номер субрахунку (крім рахунків класу 9 та класу 0). План рахунків включає розділ I «Балансові рахунки» (класи 1–8) та розділ II «Позабалансові рахунки» (клас 9 та клас 0).

Загальна структура Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [5] представлена такими класами рахунків: клас 1 «Нефінансові активи»; клас 2 «Фінансові активи»; клас 3 «Кошти бюджетів та розпорядників бюджетних коштів»; клас 4 «Розрахунки»; клас 5 «Капітал та фінансовий резуль-



Рисунок 1. Порівняльна характеристика структури Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів

Таблиця 1. Порівняльна характеристика структури Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Плану рахунків бухгалтерського обліку Національного банку України

План рахунків бухгалтерського обліку банків України	План рахунків бухгалтерського обліку Національного банку України
Клас 1. Казначейські та міжбанківські операції	Клас 1. Основні активи
Клас 2. Операції з клієнтами	Клас 2. Інші активи
Клас 3. Операції з цінними паперами та інші активи і зобов'язання	Клас 3. Основні зобов'язання
Клас 4. Фінансові та капітальні інвестиції	Клас 4. Інші зобов'язання
Клас 5. Капітал банку	Клас 5. Капітал
Клас 6. Доходи	Клас 6. Доходи
Клас 7. Витрати	Клас 7. Витрати
Клас 8. Управлінський облік	Клас 8. Меморандні рахунки
Клас 9. Позабалансові рахунки	Клас 9. Позабалансові рахунки

тат»; клас 6 «Зобов'язання»; клас 7 «Доходи»; клас 8 «Витрати»; клас 9 «Позабалансові рахунки бюджетів та державних цільових фондів»; клас О «Позабалансові рахунки розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів».

В Україні незалежно застосовують План рахунків бухгалтерського обліку банків України [2] та План рахунків бухгалтерського обліку Національного банку України [3] (табл. 1).

План рахунків бухгалтерського обліку НБУ дещо відрізняється за змістом і структурою. Це зумовлено тим, що НБУ, ви-

конуючи функції центрального банку держави, має свою специфіку діяльності, що й визначає особливості об'єктів обліку.

Порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку, характеристики і коротке призначення рахунків для відображення інформації за типовими операціями в банках встановлює Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України від 17.06.2004 №280 [2] (рис. 2).

План рахунків бухгалтерського обліку банків має певні особливості (табл. 2).

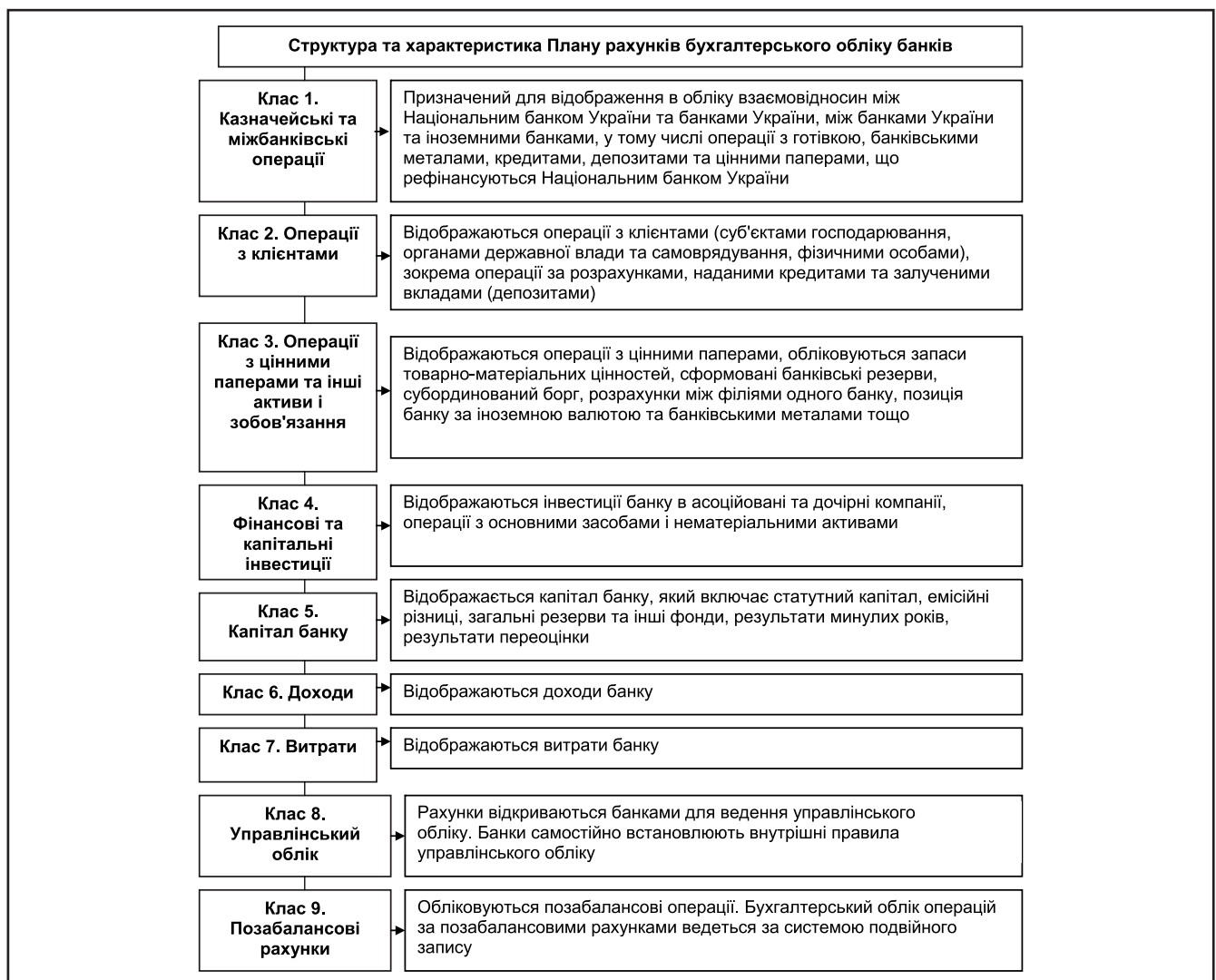


Рисунок 2. Структура та характеристика Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України

Таблиця 2. Особливості побудови плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, визначені Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України

№ з/п	Особливості побудови плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, визначені Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України
1	Балансові рахунки в Плані рахунків класифікуються за типами контрагентів, характером операцій і ступенем ліквідності активів і зобов'язань
2	План рахунків забезпечує мультивалютний облік операцій
3	Управлінський облік здійснюється за рахунками класу 8
4	Наявність вимог до рахунків аналітичного обліку
5	Наявність синтетичних рахунків I, II, III, IV порядків
6	Бухгалтерський облік операцій за позабалансовими рахунками ведеться за системою подвійного запису

За даними табл. 2, серед основних особливостей Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [2] виділено класифікацію балансових рахунків за типами контрагентів, характером операцій і ступенем ліквідності активів і зобов'язань.

Так, Т.В. Кривов'яз зазначає, що об'єднання бухгалтерських рахунків у балансовій частині здійснено за такими принципами: за видами контрагентів; за функціями комерційних банків (вид операції); за принципом ліквідності. Згідно з першим принципом міжбанківські операції виділені окремо в першому класі, а операції з усіма іншими клієнтами у другому класі, у межах класу рахунки об'єднуються за видами контрагентів. Відповідно до другого принципу, наприклад, операції з готівкою та банківськими металами (казначейські інструменти) відображаються за рахунками першого класу. Депозитні, кредитні операції, операції з касового обслуговування бюджетів різного рівня – у другому класі; операції з цінними паперами – у третьому класі; внутрішньобанківські операції – у третьому та четвертому класах тощо. Згідно з третім принципом активи та зобов'язання (перший – четвертий класи) розміщені за ступенем зниження ліквідності, тобто від найбільш ліквідних (монети та банкноти у касі, кошти на рахунках в НБУ) до неліквідних (основні засоби); зобов'язання – від зобов'язань на вимогу до довгострокових зобов'язань [10].

С.М. Лобозинська залежно від класифікації рахунки групує не тільки за типом контрагентів, характером операцій і ступенем ліквідності активів і зобов'язань, а й за економічним змістом [3].

Серед інших особливостей Плану рахунків виокремлюється мультивалютний облік операцій, суть якого полягає в обліку операцій в іноземній валюті за тими самими рахунками, що і операцій у гривні.

О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко зазначають, що такий підхід засвідчує застосування базового принципу міжнародного обліку – переваги економічного змісту операції над її юридичною формою. Валюти є тільки засобом розрахунку, а економічний зміст операції однаковий [9, с. 25].

Характерною рисою Плану рахунків бухгалтерського обліку банків є наявність класу рахунків для управлінського обліку. Банки самостійно встановлюють внутрішні правила управлінського обліку.

Складовою системи бухгалтерського обліку є аналітичний облік, що надає детальну інформацію про кожного контрагента та кожну операцію. Ведення аналітичного обліку забезпечується за допомогою аналітичних рахунків. Відкрит-

тя аналітичних рахунків передбачає наявність обов'язкових параметрів згідно з вимогами Національного банку України. Додаткова інформація, що необхідна для складання звітності та управління банком, забезпечується за допомогою додаткових параметрів, які визначаються банком самостійно.

Заслугує на увагу наявність синтетичних рахунків II, III, IV порядків, що забезпечують запис інформації про наявність і рух активів, зобов'язань, капіталу та результати від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності банків.

Першою цифрою номера визначено клас рахунків. Кожен клас розподілений на: рахунки II порядку (двозначні – розділ); рахунки III порядку (тризначні – група); рахунки IV порядку (чотиризначні – балансовий рахунок).

Характерною рисою Плану рахунків бухгалтерського обліку банків [2] є наявність подвійного запису операцій на позабалансових рахунках. Позабалансові рахунки кореспондують тільки між собою. Для відображення операцій за системою подвійного запису використовуються рахунки розділу 99. Рахунки можуть кореспондувати між собою без використання контррахунків.

Досліджуючи План рахунків бухгалтерського обліку банків України, С.М. Лобозинська виділила якісні характеристики: повнота відображення об'єктів обліку; універсальність (відповідає всім потребам банку); легітимність (відображає запроваджені юридичні відносини банку); ліквідність (дозволяє зіставляти величину кредиторської заборгованості з наявними майновими цінностями); мобільність (ведення підсистем аналітичного та синтетичного обліку); достовірність (рахунок бухгалтерського обліку використовують для відображення стану конкретного об'єкта) [3].

Отже, План рахунків бухгалтерського обліку банків України задовольняє потреби банку в об'єктивній обліковій інформації, яка є основою для прийняття виважених управлінських рішень.

Висновки

Проведене дослідження існуючих характерних рис плану рахунків бухгалтерського обліку банків України дозволило визначити такий їх перелік: класифікація балансових рахунків за типами контрагентів, характером операцій і ступенем ліквідності активів і зобов'язань; мультивалютність; наявність класу рахунків для управлінського обліку; подвійний запис операцій на позабалансових рахунках; встановлені вимоги до аналітичних рахунків; наявність синтетичних рахунків II, III, IV порядків. Головною умовою побудови плану рахунків слід визнати його орієнтацію на формування показників фінансової звітності. За такого підходу план рахунків відповідатиме потребі обліку всіх банківських операцій з тим,

щоб забезпечити своєчасне надання детальної, достовірної і змістовної інформації користувачам для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.99 №291 (зі змінами): [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України – режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України від 17.06.2004 №280 (зі змінами): [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України – режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0919-04>
3. Литвин Н.Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ): Підручник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 608 с.
4. Лобозинська С.М. Облік і аудит у банку: Навч. посіб. / За ред. проф. С.К. Реверчука. – К.: Знання, 2007. – 630 с.
5. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ від 26.06.2013 №611 (зі змінами): [електронний ресурс] / Верховна Рада України – режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>

6. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Міністерством фінансів України від 31.12.2013 №1203: [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>

7. План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів, затверджений наказом Державної казначейської служби України від 28.11.2000 №119.

8. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 №39 (із змінами): [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України – режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>

9. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку №186 від 19.04.2001 (зі змінами): [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01>

10. Облік і аудит у банках: навчальний посібник / О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко; За ред. О.Г. Кореневої, Н.Г. Слав'янської. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 493 с.

11. Облік і аудит у банках: підручник / А.М.Герасимович, Л.М.Кіндрацька, Т.В. Кривов'яз та ін.; За заг. ред. проф. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 536 с.

УДК 334.01

О.В. КОРЕЦЬКА,

Міжрегіональна академія управління персоналом

Визначення ролі технологічного потенціалу підприємства в його довгостроковій конкурентоспроможності

У статті класифіковано види економічних потенціалів підприємства. Запропоновано поняття конкурентного технологічного потенціалу підприємства, визначено його місце в системі економічних потенціалів та роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Визначено роль інноваційної спрямованості у формуванні внутрішнього технологічного потенціалу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, інноваційна спрямованість, внутрішній технологічний потенціал, конкурентний технологічний потенціал.

О.В. КОРЕЦЬКА,

Межрегиональная академия управления персоналом

Определение роли технологического потенциала предприятия в его долгосрочной конкурентоспособности

В статье классифицированы виды экономических потенциалов предприятия. Предложено понятие конкурентного технологического потенциала предприятия, определено его место в системе экономических потенциалов и роль в повышении конкурентоспособности предприятий. Определена роль инновационной направленности в формировании внутреннего технологического потенциала.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, инновационная направленность, внутренний технологический потенциал, конкурентный технологический потенциал.

O.V. KORETSKA,

The Interregional Academy of Personnel Management, Kiev

Defining the role of technological potential of company in its long-term competitiveness

The article classifies types of economic potential of the company. The concept of competitive technologic potential of the company, its place in the economic potential and role in enhancing the competitiveness of enterprises are proposed. The role of innovation in shaping the direction of internal technological capabilities is defined.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, innovation focus, internal technological capabilities, competitive technological potential.

Постановка проблеми. Кожний господарський суб'єкт у промисловості здійснює перетворення ресурсів різних видів

у кінцевий продукт або послугу з метою задоволення потреб споживачів та існуючого попиту на ринку. Тому можна вва-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

жати, що підприємство являє собою сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, які воно перетворює у відповідності зі своїми стратегічними цілями за допомогою системи технологій, засобів виробництва та людського капіталу у вигляді компетенцій та навичок персоналу. Своєю чергою, визначення стратегічних цілей господарського суб'єкта безпосередньо пов'язане з наявними ресурсами, технологіями та засобами виробництва, їхнім складом, ефективністю використання.

Для виявлення механізму підвищення конкурентоспроможності на базі технологічного зростання необхідно розглянути поняття технологічного потенціалу та його місце в системі економічних потенціалів та роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Довгострокові конкурентні переваги промислових (а особливо машинобудівних) підприємств на пряму залежать від технологічного рівня їх виробництва, тому дослідження проблем та факторів формування конкурентоспроможності підприємств, вважаємо актуальним завданням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід розрізнити поняття «ресурси» і «потенціал», оскільки ресурси існують окремо від суб'єкта господарської діяльності, а категорія «потенціал» об'єднує матеріальні та нематеріальні засоби праці з інтелектуальними здібностями персоналу самого підприємства. Така сукупність спрямована головним чином на ефективне використання засобів праці і ресурсів усіх видів.

Узагальнення аналізу наукової літератури [1–5] дозволяє стверджувати, що більшість літературних джерел містять таку структуру сукупного потенціалу підприємства: виробничий, кадровий, науково-технічний, ринковий, управлінський, економічний і фінансовий потенціали.

Існує певні недоліки такої класифікації. Наприклад, у даних методиках відсутні інформаційний, інвестиційний, продукто-вий, енергетичний, соціальний, організаційний потенціали. Кадровий потенціал окремо виділений як складова загального потенціалу підприємства, хоча він за своєю сутністю є невід'ємною частиною виробничого потенціалу. Ресурсний потенціал також не представлено, хоча в деяких методиках він є однією з важливих складових. Економічний потенціал і фінансовий – відображають одну й ту саму характеристику, але автори розділяють їх.

Мета статті. На основі аналізу існуючого технологічного рівня розвитку промислових підприємств ввести поняття конкурентного технологічного потенціалу, визначити його місце в системі економічних потенціалів та роль у підвищенні

конкурентоспроможності підприємств. Визначити роль інноваційної спрямованості у формуванні внутрішнього технологічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Пропонується така класифікація видів потенціалів підприємства технологічного укладу інноваційної економіки (див. табл.).

Розглянемо класифікацію видів потенціалів промислового підприємства більш докладно. Відмінність даної класифікації від інших полягає в наявності нових класифікаційних категорій – внутрішній технологічний потенціал і конкурентний технологічний потенціал. Також надано характеристику і відповідність наведених видів потенціалів підприємства певним факторам виробництва, джерелам ресурсів і результатам їх діяльності.

Ресурси всіх видів є невід'ємними складовими відповідних потенціалів, а при визначенні своїх стратегічних цілей підприємство має виходити з наявних ресурсів, тобто сукупності засобів, запасів, джерел.

Ресурсний потенціал господарського суб'єкта є об'єктивною характеристикою виробництва і являє собою сукупність потенційних можливостей застосування різних ресурсів та здатність підприємства здійснювати господарські процеси виробництва, розподілу, відтворення, бути прибутковим та зростаючим.

При визначенні поняття ресурсного потенціалу необхідно між іншим враховувати максимальний результат використання сукупності ресурсів підприємства за певний період часу. Тому ресурсний потенціал можна визначити як сукупність усіх ресурсів підприємства в його господарській діяльності, що забезпечують можливість отримання максимального економічного ефекту у вигляді створюваної доданої вартості для стійкого розвитку підприємства на довгострокову перспективу в умовах певного економічного укладу економіки.

У сучасних умовах, коли необхідно швидко реагувати на зміни господарського середовища, здійснювати стратегічне та операційне планування, важливу роль відіграє стан виробничого потенціалу, тобто виробничих можливостей підприємства.

Один із перших дослідників, хто надав визначення поняттю виробничий потенціал, був А.І. Анчишкін. За його думкою, виробничий потенціал – це набір ресурсів, що у процесі виробництва приймають форму факторів виробництва [6]. Це ресурсний підхід. Усього можна виокремити два типи підходів до визначення цього поняття.

Класифікація видів економічних потенціалів підприємства технологічного укладу інноваційної економіки

Види потенціалів підприємства	Джерело ресурсів	Фактори виробництва	Результати діяльності підприємства	Відповідність типу економіки
Ресурсний потенціал	Природні ресурси	Базові фактори	Продукти	Аграрна
Науково-виробничий потенціал	Природні ресурси і людська діяльність	Традиційні фактори	Продукти і знання	Індустріальна
Інформаційний потенціал	Природні ресурси і людська діяльність	Нові фактори	Інформація, продукти	Постіндустріальна, ринок з недосконалою конкуренцією
Внутрішній технологічний потенціал	Природні ресурси і людська діяльність	Найновіші фактори	Нові технології, нові продукти, нові знання	Інноваційна (інформаційна)
Конкурентний технологічний потенціал	Людська діяльність	Найновіші та майбутні фактори	Знання, конкурентні переваги, нові продукти	Інноваційна (інформаційна)

Перший підхід до визначення даної категорії вважає, що виробничий потенціал – це сукупність різноманітних виробничих ресурсів підприємства, при цьому взаємозв'язки між ресурсами не розглядаються. Іншими словами, виробничий потенціал характеризується лише з кількісної сторони ресурсів, що є в наявності. Другий підхід розглядає виробничий потенціал як сукупність ресурсів, що формують цілісну систему, здатну виробляти матеріальні та нематеріальні блага.

Наведені підходи визначення категорії «виробничий потенціал» мають певні недоліки. Наприклад, вони охоплюють усе різноманіття ресурсів, але такі ресурси, як сировина, матеріали, електроенергія, не можна віднести до складових виробничого потенціалу, оскільки вони повністю витрачаються у виробничому процесі, а їхній склад, якість та кількість буде постійно змінюватися в залежності від продукції, обсягів виробництва тощо. Крім того, не враховано взаємозалежність ресурсів.

Підприємство необхідно розглядати як єдиний цілісний механізм, систему, в якій відбувається велика кількість взаємопов'язаних процесів. Для виробництва продукції необхідні: сировина, матеріали, робоча сила, обладнання, фінансові ресурси, інформація. Всі ці ресурси у процесі виробництва взаємодіють між собою, в результаті чого створюються товари та послуги. Тому виробничий потенціал необхідно розглядати з врахуванням усіх умов і взаємозв'язків. На нашу думку, виробничий потенціал – це здатність суб'єкта господарської діяльності за певних умов залучати у виробництво наявні ресурси та виробляти певний обсяг продукції.

Виробничий потенціал некоректно розглядати окремо від наукового. Вони мають тісний взаємозв'язок і повинні розглядатися як єдиний потенціал підприємства – науково-виробничий.

Науково-виробничий потенціал промислового підприємства дозволяє визначити його здатність сприймати нові види техніки і технологій. Іншими словами, розвиток виробничого потенціалу без впровадження результатів НДДКР не уявляється можливим. Основними видами вдосконалення в даному напрямі є використання нової техніки (машин, обладнання), альтернативних та більш економічних джерел енергії, підвищення якості інформаційного забезпечення, зростання інтелектуального капіталу підприємства, що складається з: людського капіталу (знання, уміння, навички), структурного капіталу (ліцензії, патенти, технології), споживчого капіталу (імідж, бренди, довіра споживачів).

При цьому джерелом формування науково-виробничого потенціалу першою чергою є людська діяльність, яка дозволяє створювати нові види ресурсів, розробляти технічне забезпечення їх ефективного використання. Крім того, наукова діяльність є необхідною умовою створення наукоємної техніки, що дозволяє раціонально оброблювати ресурси та подалшу реалізацію науково-дослідних робіт.

Результатом розвитку науково-виробничого потенціалу є якісна продукція і зростання інтелектуального капіталу підприємства. Найбільший розвиток науково-виробничого потенціалу відбувся протягом періоду індустріального розвитку економіки.

Наступний вид потенціалу – інформаційний потенціал, під яким ми розуміємо реальну здатність та можливості підприємства володіти інформаційними потоками, а саме: різними даними, економічними показниками та іншою інформацією про підприємство, конкурентів і зовнішнє середовище,

а також можливості їх розширення, поглиблення, підвищення швидкості руху, достовірності і захисту.

Цей вид потенціалу фактично є початковим для формування і оновлення науково-виробничого потенціалу, оскільки первинними параметрами для проведення НДДКР або досліджень патентного фонду є інформація. Тому основним завданням при управлінні і розвитку інформаційного потенціалу є забезпечення нових потоків інформації і даних. Результатом такої діяльності має бути безпосередньо сама інформація як узагальнена форма надання даних щодо усього кола господарської діяльності промислового підприємства.

Інформаційний потенціал повинен містити оброблену, систематизовану та класифіковану інформацію, що буде придатна для ефективного використання у всіх процесах господарської діяльності підприємства. Особливого значення для забезпечення високої ефективності набуває створення сучасних баз даних, нових технологій передачі інформації, технологій пошуку та обміну в режимі реального часу.

Слід відзначити, що роль інформаційного потенціалу підприємства збільшується на тлі зростання значення інформації та інформаційних потоків для підприємства в інформаційній економіці.

Якщо говорити про можливість оцінки інформаційного потенціалу, то існує декілька підходів. Один з них пропонує, наприклад, О.Л. Корольов [7]. Він пропонує оцінювати інформаційний потенціал підприємства на операційному рівні. Тобто припускається, що інформаційний потенціал розкривається в організаційній структурі підприємства та його бізнес-процесах.

Крім того, підприємство у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності взаємодіє з різними елементами зовнішнього середовища, а саме: з клієнтами, постачальниками, фінансовими установами, державними установами, партнерами тощо, отже з'являються зовнішні інформаційні потоки, що здатні негативно вплинути на господарську діяльність підприємства. О.Л. Корольов пропонує для оцінки інформаційної потужності підприємства застосовувати систему показників (індикаторів) – від швидкості зворотного зв'язку з ринком до оцінки накопичених інформаційних баз щодо конкурентів, партнерів, клієнтів тощо.

Ресурсний, науково-виробничий та інформаційний потенціали формують внутрішній технологічний потенціал підприємства, основою якого є продуктові, процесні та управлінські технології.

Пропонується таке визначення внутрішнього технологічного потенціалу підприємства: це – здатність промислових підприємств забезпечувати високу продуктивність праці на основі постійного використання нових технологій, знань, інтелектуальних систем управління та інших новітніх факторів виробництва.

Таке формулювання дозволяє виділити окрему категорію – внутрішній технологічний потенціал як невід'ємну складову всієї сукупності потенціалів підприємства, що характеризує сукупність технологій ефективного використання ресурсів підприємства.

Серед таких технологій, що формують внутрішній технологічний потенціал, слід вирізняти технології використання економічних ресурсів, технології виробничих процесів, постійний інноваційний розвиток техніки та технологій що використовуються у господарській діяльності, технології розвитку інтелектуального капіталу, інформаційні технології, технології управління персоналом та організаційна структура. Для реалізації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

процесу формування внутрішнього технологічного потенціалу необхідно, щоб підприємство мало інноваційну спрямованість, тобто наміри і можливості реалізувати стратегію зростання за рахунок підвищення продуктивності праці (рис. 1).

Роль внутрішнього технологічного потенціалу промислового підприємства полягає в реалізації ефективного використання сукупності ресурсів на основі високопродуктивних технологій з метою стійкого розвитку та збільшення створюваної доданої вартості. Це ствердження актуалізує тезу про те, що створення і ефективне використання внутрішнього технологічного потенціалу промислового підприємства є невід'ємною складовою конкурентоспроможності господарського суб'єкта.

Своєю чергою, внутрішній технологічний потенціал підприємства у сукупності з взаємозв'язками і технологіями взаємодії із зовнішнім середовищем та іншими господарськими суб'єктами формують конкурентний технологічний потенціал промислового підприємства, який забезпечує його конкурентоспроможність та стійкий розвиток на національному, регіональних та світовому ринку.

Пропонується ввести поняття конкурентний технологічний потенціал промислового підприємства, під яким мається на увазі здатність промислового підприємства створювати і використовувати нові технології, що відповідають технологічному укладу інноваційної економіки, забезпечують його високу конкурентоспроможність і стійкий розвиток в ринковому середовищі.

Таким чином, за результатами дослідження можна запропонувати ієрархічну модель конкурентного технологічного потенціалу промислового підприємства (рис. 2). Ця модель показує місце конкурентного технологічного потенціалу в системі економічних потенціалів підприємства та роль, яку він відіграє в підвищенні конкурентоспроможності та стійкому функціонуванні підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Вирішальною умовою довгострокового динамічного розвитку підприємства в сучасній інноваційній (інформаційній) економіці є рівень інновацій, впроваджених інноваційних технологій, рівень розвитку компетентності персоналу, баз даних та знань (технічних, комерційних), швидка та гнучка технологічна та комерційна адаптація.

Зрозуміло, що для забезпечення своєї конкурентоспроможності промислового підприємству необхідно використовувати інноваційні технології. Саме вони є інструментом підвищення його конкурентного технологічного потенціалу. Необхідними умовами розробки, впровадження та використання інноваційних технологій в діяльності кожного промислового підприємства є наявність високопродуктивних основних фондів, технологічна платформа та активна інноваційна спрямованість.

Досвід всесвітньо відомих компаній, таких як Boeing, IBM, Apple, Wal-Mart, Honda, Toyota, Pepsi, General Electric, Microsoft, Siemens, Shell, показує, що технологічного лідерства і високої конкурентоспроможності підприємство може досягти за рахунок творчої енергії працівників, постійного зростання інтелектуального капіталу та підвищення технологічного рівня виробничих процесів [8].

Це підтверджує твердження про те, що високої та стійкої конкурентоспроможності підприємства та високого рівня його конкурентного потенціалу не можливо досягти без створення, впровадження, використання інноваційних технологій. Ефективне використання інноваційних технологій забезпечує створення та розвиток конкурентного технологічного потенціалу промислового підприємства.

Усі інноваційні технології, що складають конкурентний технологічний потенціал підприємства можна розділити на чотири види: інноваційні технології процесів, інноваційні техно-

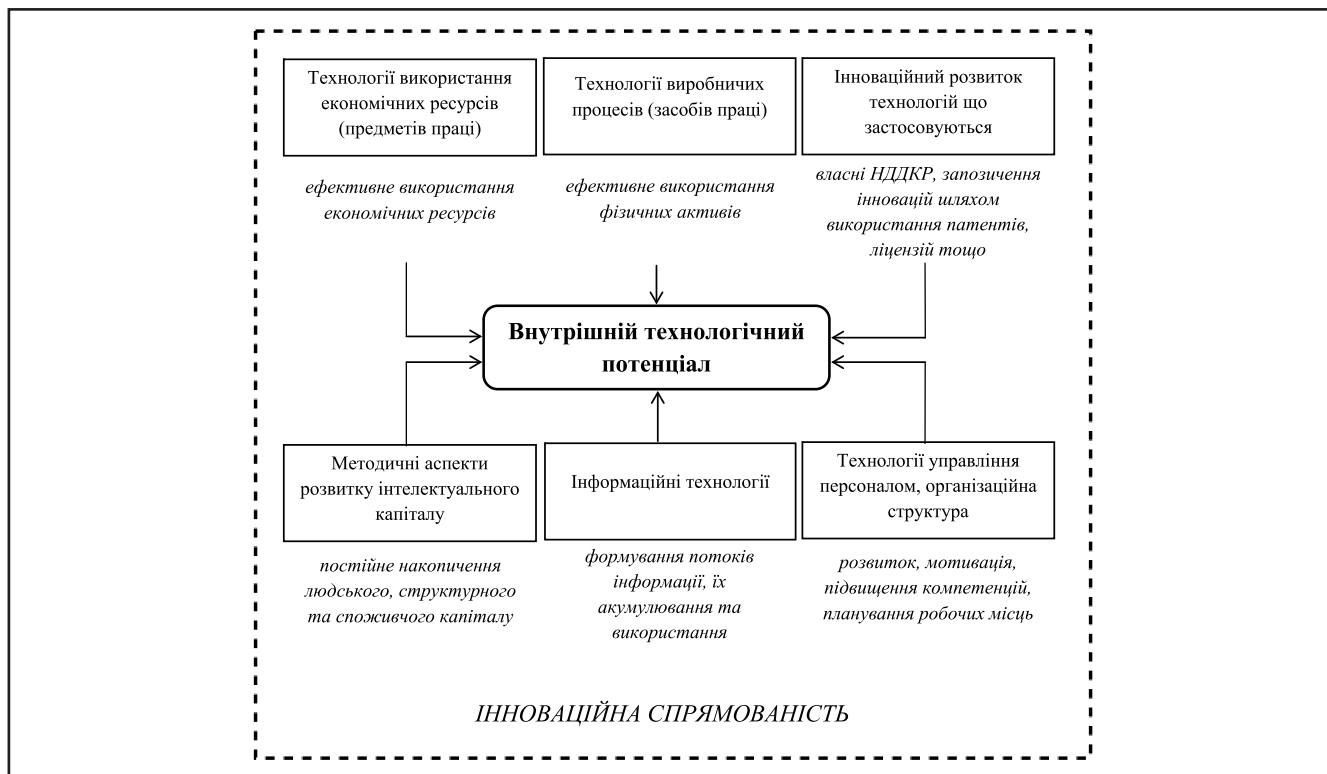


Рисунок 1. Складові внутрішнього технологічного потенціалу промислового підприємства та їхній взаємозв'язок

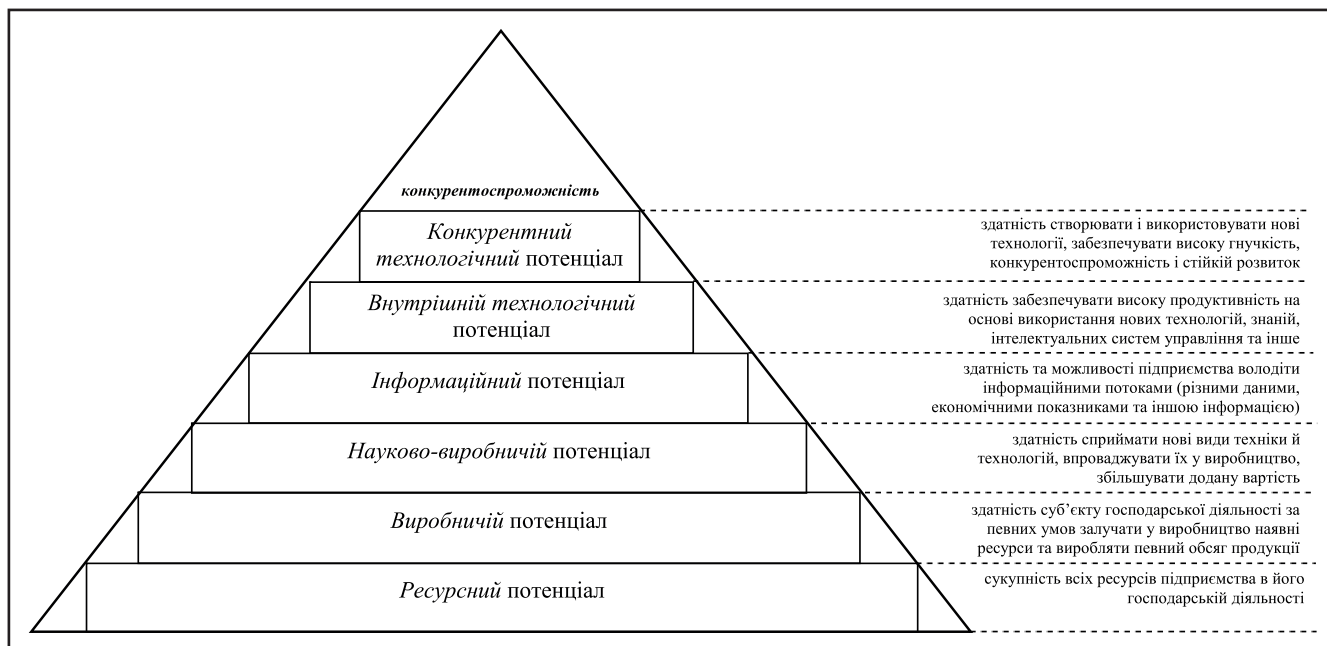


Рисунок 2. Ієрархічна модель конкурентного технологічного потенціалу промислового підприємства

логії продуктів, інноваційні технології управління, технології взаємодії з інституційним середовищем.

Процесні інноваційні технології – це нові методи організації виробничого процесу на підприємстві. Вони охоплюють інноваційні технології використання економічних ресурсів усіх видів, інноваційні технології засобів праці, інноваційні інтелектуальні технології.

Під інноваційними технологіями продуктів розуміються принципово нові методи, що використовуються для випуску нових видів продукції, розробка та впровадження продуктів з новими споживчими якостями та властивостями.

Інноваційні технології управління – це нові методи управління процесами на підприємстві, зокрема інноваційні технології управління персоналом, інноваційні технології управління фінансовими ресурсами (залученими та розміщуваними), технології визначення та реалізації стратегії, технології оптимізації організаційної структури підприємства.

Технології взаємодії з інституційним середовищем є найважливішою складовою конкурентного технологічного потенціалу підприємства, оскільки відбивають взаємозв'язки з зовнішнім середовищем, технології взаємодії з його суб'єктами, зокрема, конкурентами.

Основним результуючим показником ефективності використання конкурентного технологічного потенціалу підприємства є збільшення доданої вартості в продукції, що робить можливим як задовольняти інтереси власників та найманого персоналу, так і планувати стратегічний розвиток підприємства.

Сформований конкурентний технологічний потенціал створює нові конкурентні переваги для підприємства у вигляді економії ресурсів, збереження інформації, зростання інтелектуального капіталу, комерціалізації інновацій, збільшення доданої вартості і підвищення загальної конкурентоспроможності підприємства.

Отже, основою для розвитку та формування складових внутрішнього конкурентоспроможного потенціалу виступає інноваційна спрямованість. Інноваційна спрямованість це, перш за все, стратегія та політики підприємства щодо його

майбутнього стану через розвиток. Саме інноваційна спрямованість з часом формує внутрішній конкурентний потенціал, який, своєю чергою, реалізовується у конкурентні переваги та загальну конкурентоспроможність підприємства.

Висновки

Зростання важливості підвищення технологічного рівня підприємства на тлі жорсткої конкуренції на світових ринках товарів і послуг зумовлює необхідність формування нової структури його активів, які будуть здатні забезпечувати конкурентоспроможність та ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. З цією метою введено поняття «конкурентний технологічний потенціал» промислового підприємства, під яким мається на увазі здатність підприємства створювати і використовувати нові технології, що, в кінцевому результаті, забезпечить його високу конкурентоспроможність та стійкий розвиток в ринкових умовах.

Надана класифікація видів економічних потенціалів підприємства показує місце та провідну роль технологічного потенціалу підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності. При цьому ресурсний, науково-виробничий, інформаційний потенціали формують внутрішній технологічний потенціал підприємства основою якого є технології використання ресурсів, виробничих процесів та розвитку інтелектуального капіталу.

Своєю чергою, внутрішній технологічний потенціал підприємства в сукупності з технологіями взаємодії із зовнішнім середовищем та іншими господарськими суб'єктами формують конкурентний технологічний потенціал підприємства, який забезпечує конкурентоспроможність та стійкий розвиток на національному, регіональних та світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Сосненко Л.С. Системный подход к ресурсному потенциалу // Вопросы экономики. – 2002. – № 21. – С. 47–52.
2. Фонотов А.Г. Инновации и развитие. – М.: Изд-во Бином. Лаборатория знаний, 2010. – С. 432.

3. Смагин Б.И. Методики оценки ресурсного потенциала в аграрном производстве // Достижения науки и техники АПК. – 2003. – №2. – С. 43–45.

4. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К.М. Миско. – М.: Наука, 2001. – 94 с.

5. Бухвальд Е.М., Павлов И.Т. Инвестиционная политика в регионе. – М.: Наука, 1994.

6. Анчишкин А.Н. Вопросы планирования народного хозяйства. – Сб. статей МГУ, 1983.

7. Королев О.Л. Методика оценки информационного потенциала предприятия / Ученые записки Таврического национального университета. Серия «Экономика и управление». Т. 24 (63). 2011. №1. – С. 109–113.

8. Трещова М. Идеи витают в воздухе // Российская бизнес-газета. 2011. – №3. – С. 24–28.

О.В. ГОРАК,
аспирант, ЗНУ

Загрози та принципи безпеки економічного розвитку підприємств в умовах глобалізації

Досліджено погрози, які має підприємство, забезпечуючи безпеки економічного розвитку підприємств. Визначено принципи, що формуються в процесі забезпечення економічного розвитку підприємств. Виокремлено проблеми економічного розвитку підприємств. Запропоновано в процесі забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств використовувати мотиваційний підхід до їхнього розвитку.

Ключові слова: економічний розвиток, безпека, принципи, погрози, мотивація, економічний простір, методи, системний підхід, стабільність, запобігання.

А.В. ГОРАК,
аспирант, ЗНУ

Угрозы и принципы безопасности экономического развития предприятий в условиях глобализации

Исследованы угрозы, которым подвергается предприятие, обеспечивая безопасность экономического развития предприятий. Определены принципы, формирующиеся в процессе обеспечения экономического развития предприятий. Выделены проблемы экономического развития предприятий. Предложено в процессе обеспечения безопасности экономического развития предприятий использовать мотивационный подход к их развитию.

Ключевые слова: экономическое развитие, безопасность, принципы, угрозы, мотивация, экономическое пространство, методы, системный подход, стабильность, предотвращение.

O.V. GORAK,
aspirant, ZNU

Security threats and significant economic development enterprises in conditions of globalization

Investigated the threats that the company is providing security of economic development programs. The principles that formed in the economic development of enterprises. Author determined problem of economic development programs. It is proposed in the economic development of security companies use motivational approach to their development.

Keywords: economic development, security, principles, threats, motivation, economic environment, methods, systems approach, stability, prevention.

Постановка проблеми. Аналіз категорію «економічна безпека» показує, що в ньому ключове значення належить просторовому параметру, без урахування якого саме поняття «економічна безпека» втрачає свою визначеність. Проблема визначення економічної безпеки учасника господарського життя як безпеці його економічного простору приділяється зростаюче значення в умовах глобалізації.

Мета статті. Безпека економічного розвитку підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам. Ми вважаємо, що в подальшому доцільно розглядати таке поняття, як безпека економічного розвитку, та погрози, які забезпечують такий розвиток.

Виклад основного матеріалу. Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки фінансова складова вважається провідною і вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є двигуном будь-якої економічної системи.

У процесі забезпечення фінансової безпеки спочатку оцінюються загрози економічній безпеці підприємства, що мають правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова кадрова і цінова політика);
- зовнішні негативні дії (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції);
- форс-мажорні (стихийне лихо, страйки, збройні конфлікти) та наближені до форс-мажорних обставини.

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової підлягають аналізу:

– фінансова звітність і результати роботи підприємства – платоспроможність, фінансова незалежність;

– конкурентний стан підприємства на ринку – частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій та менеджменту;

– ринок цінних паперів підприємства.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки є одним з основних принципів нормального функціонування підприємства, реалізація якого передбачає використання комплексного науково-практичного системного підходу.

Головний його зміст – це виявлення й усунення зовнішніх і внутрішніх загроз. Тому кожне підприємство має розробляти власну комплексну систему забезпечення фінансово-економічної безпеки. Діяльність щодо забезпечення безпеки на підприємстві спрямована на конкретні об'єкти і проводиться за допомогою особливих засобів і методів відповідно до визначених принципів. Вона тісно пов'язана з діяльністю всіх функціональних ланок підприємства і має здійснюватися комплексно. Головна роль у цьому процесі належить службі безпеки. Фахівці служби безпеки покликані відстежувати економічну ситуацію на підприємстві, в його внутрішньому та зовнішньому середовищі і вчасно реагувати на небезпечні, ризикові ситуації й загрози.

Поняття економічної безпеки підприємства можна розглядати з кількох позицій. Можна визначити, що економічна безпека підприємства є комплексним відображенням ступеня надійності підприємства як партнера у виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносинах за певний проміжок часу.

З позиції самого підприємства оцінка економічної безпеки полягає у визначенні рівня захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального та ін.) і тенденцій його зміни. При цьому під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.

Рівень безпеки економічного розвитку підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво та фахівці зможуть уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки певних негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Її можна окреслити як стан підприємства в межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам та забезпечувати реалізацію економічних інтересів.

Безпеку економічного розвитку підприємств слід розглядати як стан і властивість соціально-економічної системи та її функцію.

Стан безпеки економічного розвитку підприємства можна визначити через відповідні критерії і показники (індикатори). Вони сигналізують, з одного боку, про зону безпеки, а з іншого – про розвиток небезпеки внаслідок реалізації загрози.

Безпека як функція підприємства передбачає виконання суб'єктами і силами безпеки конкретних видів діяльності, спрямованих на протидію, тобто на запобігання загрозам і припинення їх.

Отже, безпека економічного розвитку підприємств – це стан і здатність економічної системи протистояти небезпечі руйнування її оргструктури і статусу, а також перешкодам у досягненні цілей розвитку.

Висунення на передній план просторового виміру в аналізі економічної безпеки в умовах глобалізації визначається кардинальними змінами в характері конкуренції, коли вона має глобальні масштаби. Сучасна конкуренція ведеться на декількох рівнях: вона відбувається не стільки між країнами, скільки між підприємствами і транснаціональними відтворювальними системами. Кожна з таких систем об'єднує, з одного боку, формально суверенні держави з їх національними системами накопичення капіталу, організації науки та населення, а з іншого – виробничо-підприємницькі і фінансові структури, що працюють в масштабах світового ринку.

Проблема «безпеки економічного розвитку» набуває самостійного значення для кожного учасника господарського життя, оскільки вона виходить за рамки певної території, передусім тому, що адміністративні межі території кожного з учасників часто не співпадають із межами їх економічних інтересів.

Розвиток процесу глобалізації істотно змінює економічний простір будь-якого суб'єкта економічних стосунків – держави, регіону, підприємства, особи, робить його неспівпадаючими із законодавчо встановленими межами держави, регіону, територіально відособленого підприємства і формальними межами індивідуальних домогосподарств.

Реальний економічний простір, що займає і є об'єктом безпеки, будучи сукупністю економічних контактів, в яких цей об'єкт домінує, в силу якісних характеристик. Тому з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств пропонуємо використовувати мотиваційний підхід до його розвитку на засадах формування привабливої інвестиційної політики.

Висновки

На рівні безпеки економічного розвитку підприємств формується як «стан захищеності від загроз», «стан його відносин» і ресурсів та ін. Ми визначаємо безпеку економічного розвитку підприємства як «...такий стан його правових, економічних і виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, яка виражає здатність підприємства до стабільного функціонування». Ми вважаємо, що безпека економічного розвитку підприємств – це стан його захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дозволяє надійно зберігати і ефективно використовувати матеріальний, фінансовий та кадровий потенціал.

Список використаних джерел

1. Джонсон Р.А. Комплексне управління конкурентоспроможністю американських виробників: навч. посіб. / Р.А. Джонсон. – К.: Бліц-Інформ, 2003. – 592 с.
2. Гаращенко Н.М. Стратегічна платформа підприємства // Стратегія економічного розвитку України: наук. збірник. – 2008. – Вип. 2–3. – С. 123–131.
3. Терещенко О.О. Антикризисне управління підприємством // О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – №12. – С. 56–63.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.924

С.В. МАРИНІНА,

к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Особенности взаимодействия Украины с региональными угруппованиями в условиях европейской интеграции

Дослідження проблеми участі України в інтеграційних процесах є необхідною, оскільки економіка країни пов'язана зі світовим ринком і подальший її розвиток, як і розвиток світової економіки, безпосередньо залежить від розширення інтеграційних процесів.

Ключові слова: інтеграційні процеси, економічне співробітництво, інтеграційні об'єднання, євроінтеграція.

С.В. МАРИНІНА,

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

Особенности взаимодействия Украины с региональными объединениями в условиях европейской интеграции

Исследование проблемы участия Украины в интеграционных процессах необходимо, поскольку экономика страны связана с мировым рынком и дальнейшее ее развитие, как и развитие мировой экономики, непосредственно зависит от расширения интеграционных процессов.

Ключевые слова: интеграционные процессы, экономическое сотрудничество, интеграционные объединения, евроинтеграция.

S.V. MARYNINA,

Ph.D. in economics, The SRIE at the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

The features of Ukrainian cooperation with regional associations in the terms of European integration

The research of the problems of Ukrainian participation in integration processes is necessary, because economy of the country is linked with the world market and its future development, as the world economy development, depends on the expansion of integration processes.

Keywords: integration processes, economic cooperation, integration associations, European integration.

Постановка проблеми. Міжнародна інтеграція є однією з найважливіших складових сучасних міжнародних процесів. На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим або іншим ступенем узгодження їх національних економік. Участь країни в інтеграційних об'єднаннях є важливим фактором її економічного розвитку.

Стан міжнародних економічних інтеграційних процесів постійно змінюється – створюються нові інтеграційні

об'єднання, створені розширюють склад та зону діяльності. Тому необхідне подальше дослідження проблем міжнародних інтеграційних процесів, їх впливу на світову торгівлю та визначення інтеграційних уподобань України. На сучасному етапі економічна ситуація країни ускладнена рядом проблем, сприяти вирішенню яких може тільки поглиблення її інтеграції в систему господарських зв'язків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Істотний внесок у дослідження розвитку міжнародної інтеграції

внесено такими українськими вченими, як В. Будкін, І. Бураковський, В. Геєць, Ю. Козак, Д. Лук'яненко, А. Мазеракі, Ю. Макогон, В. Рокоча, Ю. Пахомов.

Ставлення України до відповідних економічних та інтеграційних процесів відображені в наукових працях В. Копійки, О. Кучика, В. Сіденка, А. Філіпенка, В. Шведа, С. Шергіна та інших. Проведені дослідження надають відповідь на певну кількість питань з розвитку інтеграційних процесів в Україні, яка за період свого незалежного існування зазнала значну та неоднозначну еволюцію політики участі в міжнародних інтеграційних процесах, залишаючи поза увагою пошук найбільш оптимального формату позиціонування країни в європейській та світовій економіці.

Метою статті є пошук ефективних критеріїв оцінки потенційних інтеграційних заходів та визначення особливостей взаємодії України з регіональними угрупованнями в умовах європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Недостатня збалансованість зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного курсу України є чинником, що негативно впливає на міжнародну позицію нашої країни. Внаслідок чого вона втрачає міжнародно-політичні можливості реалізації свого суверенітету.

Колівання та реверсні рухи відображали в цілому ті обставини, що протягом багатьох років Україна самовизначалась як держава та шукала різні можливості для свого оптимального позиціонування. Тому в умовах невизначеності перших років трансформації – не тільки державної, а й суспільної – країна була приречена постійно лавірувати між різними центрами регіональної і глобальної сили та проводити різновекторну політику [1, 2].

На думку автора роботи [2], закінчення на початку 2000-х років глибокого трансформаційного спаду, пов'язаного із системним переходом та завершенням початкового періоду отримання міжнародного визнання і встановлення відносин із зовнішнім світом та завершення процесу формалізації відносин з Європейським Союзом (ЄС) через набрання чинності підписаної в 1994 році Угоди про партнерство і співробітництво, створили нові можливості для розвитку політики міжнародної інтеграції України, яка стала розвертатися в бік ЄС, проголосивши стратегічний курс на євроінтеграцію та входження в члени Союзу.

Участь України у процесах європейської інтеграції є складною проблемою і випробовує на собі вплив комплексу неоднозначних та часто суперечливих факторів. Процес включення в євроінтеграційні процеси не може мати єдиного формату, а є результатом вибору між різними моделями. Тому необхідно досконально проаналізувати механізми вказаного вибору, його критерії та обмеження, а також умови реалізації у практичній діяльності.

Європейський Союз серед багатьох регіональних об'єднань займає лідируюче становище як найбільш ефективна регіональна інтеграційна структура, яка все більше оформлюється як глобальний партнер провідних країн світу та виступає могутнім центром самоорганізації світової системи. Багато країн, особливо країн-сусідів, пов'язують з ним свої стратегії довгострокового розвитку, а більшість європейських країн не мають альтернативного членства у цьому співтоваристві.

Процеси, які проходять всередині Євросоюзу, в значній мірі визначають його можливості та формат взаємодії з треті-

ми, країнами, в тому числі з тими, які ставлять за основу своєї стратегії інтеграцію у структуру союзу. Недостатнє врахування цієї обставини може стати суттєвим недоліком у стратегії європейської інтеграції України. Виходячи з цього важливо оцінити перспективи євроінтеграції нашої країни як потенціалу та тенденції розвитку самого Європейського Союзу.

Якщо прийнятий формат інституціональної реформи ЄС виявиться недостатнім для забезпечення ефективного функціонування системи погодження національних інтересів 28 країн-членів, Україна може зіткнутися зі зростаючим небажанням наступного розширення Союзу. Перспектива входження нашої країни до ЄС залежить від того, чи виправдає себе нинішня внутрішня реформа Європейського Союзу [2, с. 141, 181].

Нинішні та майбутні реформи в розширеному ЄС матимуть суттєві довгострокові наслідки, які здатні змінити пріоритети, механізми та просторову сферу його діяльності. В перспективі Україна матиме справу з іншим ЄС, для інтеграції у структуру якого необхідно буде застосовувати скореговані підходи в інтеграційній політиці України, враховуючи реалії Європейського Союзу та стратегії його розвитку.

Новий крок у створенні зовнішніх умов для входження України в простір Європейського Союзу закладений у контексті угоди про асоціацію з ним. Завершальний етап формування нових зовнішніх умов взаємодії з Євросоюзом проходить на фоні позитивного фактору завершення переговорів про укладання угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною і країнами – членами Європейської асоціації вільної торгівлі, яка разом з ЄС утворює єдину Європейську економічну зону.

Причини конвертованого підходу ЄС до перспективи членства України знаходяться не тільки в оцінці ступеня відповідності України критеріям членства в ЄС, а й в реалістичній оцінці Євросоюзом свого нинішнього потенціалу подальшого розширення. Відомий дослідник європейської інтеграції Дж. Пелкман [3] стверджує, що абсорбційна здатність ЄС підійшла до своєї межі і викликає побоювання в соціальній сфері, які створюють підґрунтя для блокування розширення Союзу.

Серед внутрішніх передумов формування та реалізації потенціалу євроінтеграції України необхідно виділити чотири ключових аспекти: якість інститутів, якість інфраструктури, досягнутий рівень добробуту та структурні характеристики економіки, які виявляються перш за все у структурі її включення в обмін зі своїми партнерами. До факторів інституціональної зрілості та якості інфраструктури особливо чутливими є процеси структурної адаптації, які проходять в будь-якому регіональному інтеграційному об'єднанні. Вони в значній мірі визначають рівень витрат включення в інтеграційний процес, а також і загальний баланс збитків та придбань у процесі його розвитку [2, 4].

Введення всього комплексу відносин між Україною та Європейським Союзом на новий рівень потребує врахування наступного:

– процес розширення ЄС має певні обмеження інституційного, політичного, фінансово-економічного та інтелектуального характеру. Впровадження ЄС «стратегії сусідства», інтенсифікація обговорень щодо географічних меж ЄС та його здатності приймати нових членів, більш жорсткі критерії і вимоги до кандидатів на вступ до ЄС, стратегія «Консолідації зобов'язань» щодо приєднання країн Західних Балкан

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– свідчить, що у процесі подальшого розширення ЄС на схід настала «стратегічна пауза», яка не може бути не врахована Україною в контексті подальшої розробки її євроінтеграційного курсу та європейської політики в цілому;

– країни Східної Європи, в тому числі і Україна, демонструють неспроможність створити ефективну модель міждержавних відносин, яка була б сумісна з відповідними принципами, стандартами та нормами ЄС. Закріплення таких тенденцій може призвести до фіксації реальних ліній розподілу, до відтворення жорстких біполярних схем на континенті;

– нова стратегія ЄС щодо Чорноморського басейну закріпила принцип глибокої диференціації щодо країн цього регіону, до якої входить і стратегія сусідства щодо України, Молдови, Грузії, Вірменії та Азербайджану [5].

В умовах об'єктивної неможливості отримання Україною найближчим часом статусу повноправного члена ЄС альтернативою для країни залишається формула політичної асоціації з Євросоюзом. Формула асоціації виходить за межі простого регулювання торговельних відносин. При таких умовах партнерство здійснюється через спеціально створені органи ЄС і зводиться переважно до запровадження різних форм економічної інтеграції з Євросоюзом. Така інтеграція передбачає створення зони вільної торгівлі, митного союзу або приєднання до єдиного європейського ринку.

Співробітництво з ЄС є пріоритетним напрямом зовнішньої політики України. Інтеграція в європейський політичний, економічний та соціальний простір створить додаткові можливості для модернізаційного та інноваційного розвитку країни і суспільства. Проведення політики європейської інтеграції України в якісну практичну площину передбачає реалізацію країною таких завдань: гармонізацію національного законодавства із законодавством ЄС; створення поглибленої та всеосяжної ЗВТ між Україною та ЄС; запровадження безвізового режиму з країнами Євросоюзу.

Угода про асоціацію охоплює чотири основні положення: політичний діалог та зовнішня політика і напрями; питання юстиції, свободи і безпеки; економічне та секторальне співробітництво; створення глибокої та повномасштабної зони вільної торгівлі [6, 7].

Матеріальною основою інтеграційних процесів у сучасному світі та в регіоні Чорного моря є економічне співробітництво. Регіональні зв'язки виконують конкретні територіальні економічні і політичні умови відносин між країнами, не суперечать глобалізації світової економіки і є формою її вияву.

Важливу роль у створенні умов для регіональної інтеграції між країнами чорноморського регіону відіграє Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), відносини в рамках якої становлять значний інтерес з погляду регіонального співробітництва та контексту розвитку взаємин між окремими країнами на основі багатостороннього співробітництва [8, с. 134].

Модернізуючи власну економіку, Україна шукає шляхи для кооперації, формування рівноправних, вигідних партнерських відносин із країнами регіону Чорного моря. Система ОЧЕС для України є важливим елементом у розвитку стратегії довгострокового співробітництва з країнами Сходу. Регіон Причорномор'я в гео економічному відношенні важливий для країни з погляду її економічних інтересів – розв'язання

проблеми енергоносіїв, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, роботи транспортних комунікацій.

У регіональному вимірі за Україною залишається статус великої регіональної країни зі значним потенціалом. Як стратегічний транзитний маршрут у паливно-енергетичному та сировинному забезпеченні Західної Європи вона стає місцем регулювання глобальних економічних інтересів. Для країни важливо працювати над створенням похідних умов транзиту сировинних та енергетичних ресурсів через свою територію одночасно з розробкою енергетичних шляхів їх транспортування.

Залишаючись енергетично заблокованою з усіх боків, Україна значною мірою втрачає економічні засади суверенітету і гео економічну цінність для Заходу. Геополітичне становище країни визначає для неї пріоритетність збалансованих відносин між Заходом і Сходом та орієнтацію в європейську інтеграцію.

Ураховуючи посилення політичного та економічного впливу Туреччини в Чорноморському регіоні, Україна не може залишити поза увагою такого важливого партнера і має включити його в систему зовнішньополітичних партнерів, що важливо в освоєнні центрально-азійських ринків, де економіки двох партнерів є комплементарні, а не конкуруючі та є важливим питанням вступу обох країн до Європейського Союзу [8–10].

Причорноморське співробітництво України доцільно розглядати у вузькому і широкому розумінні. У вузькому – передбачається співробітництво територій які безпосередньо прилягають до Чорного моря і в господарському відношенні тісно з ними пов'язані. У широкому – йдеться про залучення до причорноморського співробітництва всього економічного простору країни.

У загальноєвропейському контексті ОЧЕС розглядається Україною як механізм взаємодії державних та підприємницьких структур, який повинен забезпечити розвиток співробітництва країн-учасниць із ціллю повноцінного входження в економічний і правовий простори континенту. Цим критерієм слід оцінювати ефективність діяльності ОЧЕС на користь участі в ньому України.

Як одна із найбільших країн – учасниць ОЧЕС із позиції їх потенційних економічних можливостей Україна повинна виступати з великомасштабними ініціативами. Реалізація яких мала б не тільки загально регіональне значення, а й впливала на сприятливі для країни зміни загальноєвропейського економічно-правового клімату.

Україні необхідно здійснити комплексну концептуальну оцінку своїх економічних інтересів в ОЧЕС, визначити прийнятний рівень інтеграції у структурі цієї організації, практичні шляхи досягнення очікуваних результатів та можливі наслідки, важливо не помилитися у визначенні економічної стратегії і тактики. Необхідно виробити систему пріоритетів у стосунках із країнами регіону в межах ОЧЕС, знайти прийнятні шляхи узгодження інтересів країн-членів з іншими міжнародними структурами, відповідні механізми подолання політичних протиріч та зрештою місце у світовій економічній системі.

У визначенні української стратегії участі в ОЧЕС слід врахувати, що Організація чорноморського економічного співробітництва – це не тільки регіон країн-однорумців у розумінні об'єктивної зацікавленості всіх учасників у розвитку торговельних відносин, але водночас і зона досить різних стратегічних цілей кожної країни, які вона переслідує, беручи участь у цьому угрупованні [9, 10, с. 107–108].

Економічна взаємодія країн Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ ґрунтується на необхідності проведення міждержавної інтеграції для оптимального збереження на перехідному етапі економічного, технічного та інфраструктурного потенціалів країн зони.

Спільні економічні інтереси держав ГУАМ найбільш сконцентровані навколо транспортування прикаспійських енергоносіїв та прокладання нових транзитних маршрутів через Кавказький регіон. Для України це має важливе значення, оскільки через її територію проходить стратегічний транзитний маршрут енергоносіїв для європейських країн. Використання території України надає можливість скоротити шлях транспортування нафти з регіону Близького сходу до Європи [9–11].

Маючи значні транспортно-енергетичні інтереси у Кавказькому регіоні та Центральній Азії, Україна відіграє важливу роль у зміцненні міжнародного співробітництва та пошуків інтеграційних процесів. Її інтереси співпадають з інтересами ключових держав регіону.

В основі утворення ГУАМ закладена спільність національних інтересів групи країн, але на ефективності позначається невизначеність статусу об'єднання та його інституційна неформальність. Значення цієї організації обмежується незначним інвестиційним та інноваційним потенціалом партнерів України, малою ємністю ринку, а також сильною залежністю в надходженні зовнішніх ресурсів [2, с. 244; 10, с. 130–131].

На фоні українсько-європейських зв'язків співробітництва і партнерства, регулярних самітів та Рад Україна – ЄС, численних двосторонніх діалогів, підписання договору про асоціацію з Європейським Союзом – азійський вектор української політики поки визначений не досить чітко. На це впливає недооцінка, внаслідок недостатньої інформованості, масштабів впливу Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР) на процеси глобалізації світового господарства.

Увага України до АТР пов'язана з необхідністю освоєння країною нових ринків у регіоні, передусім для експортної продукції, конкурентної на азійських ринках. Інтерес до АТР в Україні пов'язаний із сталою динамікою темпів економічного розвитку більшості країн регіону та швидким зростанням геополітичного впливу Китаю та Індії. Випереджаючий темп економічного зростання регіону триває, відбуваються масштабні зрушення у соціальній, освітньо-культурній, гуманітарній сферах, прогрес в інноваційних сферах. З урахуванням цього комплексу боротьби за економічне лідерство у АТР економічна стратегія України у регіоні має враховувати низку реалій та пріоритетів:

- за нинішніх умов Україна, відчувачи себе реальним мостом між Заходом і Сходом, повинна найактивніше брати участь у цьому напрямі;
- політичні та економічні відносини України з країнами Азії не можуть суперечити основному європейському вектору розвитку країни та її європейській ідентичності;
- необхідне дотримання балансу між різними партнерами та їхніми інтересами;
- азійський вектор необхідно перенести у площину багатопланової і багатофакторної економічної політики країни.

Вироблення конструктивної державної політики України стосовно країн АТР з урахуванням накопиченого досвіду, відповідне переформування корпоративних стратегій може створити сталі рамки для розвитку економічних зв'язків

України з цими країнами і дати імпульс розвитку зв'язків між фірмами країн АТР і України [11].

У цьому контексті питання щодо перспектив розвитку ефективного співробітництва України з суб'єктами цього динамічного регіону, зокрема, за умов глобальної економічної кризи набуває особливої ваги, економічного та політичного значення. Концептуальний підхід України до співробітництва з провідними країнами АТР передбачає врахування геополітичних і економічних можливостей України в контексті її євроінтеграційної стратегії та ролі і місця нашої країни в системі зовнішньополітичних пріоритетів в окремих азійських і тихоокеанських країнах. Як суб'єкт європейської і світової політики Україна має особливе значення в системі зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних пріоритетів Північно-Східної та Південно-Східної Азії, оскільки вона розглядається ними як засіб диверсифікації їх зовнішньоекономічної діяльності та розвитку трансрегіонального співробітництва з Європейським Союзом [12, с. 29; 13, с. 36, 39].

Україна знаходиться під впливом інтересів певних країн як у межах відповідних інституцій, так і поза ними. Тому країна вимушена шукати альтернативні шляхи розвитку своєї зовнішньоекономічної політики, базуючись на засадах національних інтересів, а тому відповідно шукати не альтернативи такої структури як Європейський Союз, а відповідні доповнюючі формати.

З огляду пошуку альтернатив слід розглядати ймовірність участі в інтеграційних процесах Євразійського економічного союзу та Шанхайської організації співробітництва. Альтернативою може бути і формат Форуму транснаціонального характеру, такого як Форум Азія – Європа (АСЕМ) – форум регулярних зустрічей керівників азійських країн та ЄС, який виник виходячи з необхідності розвитку економічного, політичного та культурного співробітництва. До складу АСЕМ входять: Бруней, Китай, Індонезія, Японія, Малайзія, Філіппіни, Республіка Корея, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам, Камбоджа, Лаос і М'янма та країни ЄС, як окремих учасників виступає Рада Європи.

На відміну від Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, головною метою якого є економічне співробітництво та інтеграція, АСЕМ будучи однією з найбільших структур спрямовує свою діяльність на підвищення рівня міжнародного діалогу Азії та Європи в різних сферах політики, економіки, культури, безпеки. Учасники діалогу декларують і прагнуть поглиблення відносин. Критерії для вступу в АСЕМ нових членів відсутні. Кандидатури на отримання членства розглядають виключно індивідуально з урахуванням внеску в процес АСЕМ.

Довгострокова перспектива повноцінного вступу України до ЄС вимагає звернення уваги на інтеграційне об'єднання АСЕМ. У межах цієї структури відбувається дієве співробітництво по лінії Європа – Азія. Рівень представництва на цьому форумі підтверджує необхідність вступу України до АСЕМ, таким чином відбуватиметься активізація української зовнішньої політики як на східному, так і на європейському напрямі. В такий спосіб вона спроможна активізувати відносини з азійськими країнами, які не вважають першочерговими умовами жорстку інституціоналізовану інтеграцію, а виходять виключно з доцільності та ефективності. Участь в АСЕМ не зашкодить інтеграції України в європейські структури, а

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

навпаки, доповнює широкоформатний загальносвітовий інтеграційний процес [5, с. 95–97; 11, с. 208].

Активізація зусиль України на азієському просторі забезпечує зміцнення економічного, науково-технічного, інтелектуального потенціалу нашої країни, її міжнародних позицій, необхідних для успішної реалізації стратегічного курсу на європейську інтеграцію.

Успішна реалізація стратегічних завдань України на азієському напрямку вимагає оновлення та розвитку його концептуальних засад зміцнення інформаційно-аналітичної організаційної бази, значних зусиль у формуванні позитивного іміджу країни в ключових регіонах світу.

Висновки

Практична повномасштабна реалізація Україною Європейського інтеграційного проекту означатиме формування орієнтованого на Європу гео економічного простору з відповідним включенням проміжних країн у сферу європейських інтересів. У межах такої моделі майбутнього Європи цілком закономірно знаходиться і місце України, яку прагнуть бачити у ролі чинника стабільності у регіоні Східної Європи згідно з її геополітичним потенціалом.

Процес інтеграції в ЄС відкриває для України перспективу державного суверенітету у нових міжнародних умовах, коли державна незалежність виявляється не у праві на здійснення одноосібних дій, а в реалії національних інтересів з іншими державами, що поділяють такі самі цілі.

Порівняльний аналіз різних варіантів можливого позиціонування України в європейському та глобальному середовищі показує, що найбільш припустимим для країни форматом є роль «моста» при формуванні широкого європейського (євро-азійського) економічного простору, яке дозволить використовувати водночас переваги закладені в західному і східному векторах регіональної інтеграції та забезпечить для країни найбільш оптимальні позиції в глобальній економіці.

Список використаних джерел

1. Копійка В.В. Європейський Союз: історія і засади функціонування. Навч. посіб. / В.В. Копійка, Т.І. Шинкаренко; за ред. Л.В. Губернсько-го. – 2-ге вид., виправлене і доповнене. – К.: Знання, 2012. – 759 с.

2. Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель: в 2-х томах / В.Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. – Т. 2: Європейська інтеграція і економічне розвиток. – К., 2011. – 448 с.

3. Pelkmans J. European Integration: Methods And Economic Analysis / J. Pelkmans. 3 edition. – Harlow: Financial Times Management, 2006. – 480 p.

4. Європейський вибір: Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради // Економіст. – 2002. – №5.

5. Україна – ЄС: на шляху до нового формату відносин: матеріали міжнародного «круглого столу» (Київ, 24 квітня 2008 р.) / Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К.: НІПМБ, 2008. – 160 с.

6. Європейська інтеграція та Україна: Навч.-метод. посібник / [Будкін В.С., Бураковський І.В., Віткін Л.М. та ін.]; керівн. Проекту д-р Герд Шиманьски-Гайер, Валерій Бесараб. – Київ-Кельн: Товариство Карла Дуйсберга (ФРН), друк ТОВ «Макрос», 2002. – 480 с.

7. Софіщенко І.Я. Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС: стан і перспективи: Підручник / І.Я. Софіщенко. – К.: МІЛЕНІУМ, 2009. – с. 313.

8. Радзівєвська С.О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С.О. Радзівєвська. – К.: Знання України, 2012. – 344 с.

9. Європейська та євроатлантична інтеграція і транскордонне співробітництво: Тези доп. V Міжнародної науково-практичної конференції, Луцьк, 15–16 травня 2008 року: в 2-х томах / за ред. В.Й. Лажніка, С.В. Федонюка. – Луцьк: РВВ «Вежа» Вашингтонського університету ім. Лесі Українки, 2008. – Т. 1. – С. 344.

10. Кучик О.С. Міжнародні організації: Навч. посіб. / За ред. О.С. Кучика. – К.: – Знання, 2005. – 497 с.

11. Азієський напрям зовнішньої політики України: проблеми і перспективи. Аналітичні оцінки: Монографія / [Швед В.О., Нагайчук В.І., Варбанець П.А., Нагорний П.А., Серов Д.І. та ін.]; за ред. В.О. Шведа. – К.: НІСД, 2008. – 222 с.

12. Шергін С. Комплексні проблеми інтеграції в АТР: від Пусанського до Ханойського саміту АТЕС / С. Шергін // Політика і час. – 2007. – №6. – С. 24–29.

13. Шергін С. Рушійні сили Азієсько-Тихоокеанського регіону / С. Шергін // Зовнішні справи. – 2009. – №2. – С. 36–39.

УДК 330.4: 332.1

О. В. ПІСКУНОВА,

д.е.н., професор кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
О.І. ОСИПОВА,

асистент кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Рейтингування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки

Для аналізу стану продовольчої безпеки регіонів України на основі рейтингового оцінювання запропоновано модифікацію зваженої процедури індивідуального рейтингування. За статистичними даними за 2000–2013 роки побудовано узагальнений показник рівня продовольчої безпеки регіонів України та здійснено їх ранжування з використанням модифікованої процедури індивідуального рейтингування. Проведено рейтингування регіонів за процедурою Парето-класифікації. Досліджено динаміку рівня продовольчої безпеки регіонів країни протягом 2000–2013 років.

Ключові слова: продовольча безпека, регіони України, споживання базових продуктів харчування, ранжування, рейтингування, зважена процедура індивідуального рейтингування, процедура Парето-класифікації.

Е.В. ПИСКУНОВА,

д.э.н., профессор кафедры экономико–математического моделирования,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,

О.И. ОСИПОВА,

ассистент кафедры экономико–математического моделирования,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Рейтингование регионов Украины по уровню продовольственной безопасности

Для анализа состояния продовольственной безопасности регионов Украины на основе рейтингового оценивания предложена модификация взвешенной процедуры индивидуального рейтингования. По статистическим данным за 2000–2013 годы построен обобщенный показатель уровня продовольственной безопасности регионов Украины и осуществлено их ранжирование с использованием модифицированной процедуры индивидуального рейтингования. Проведено рейтингование регионов по процедуре Парето–классификации. Исследована динамика уровня продовольственной безопасности регионов страны в течение 2000–2013 годов.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, регионы Украины, потребление базовых продуктов питания, ранжирование, рейтингование, взвешенная процедура индивидуального рейтингования, процедура Парето–классификации.

O.V. PISKUNOVA,

doctor of sciences (economic), professor of the department of economic and mathematical modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman?

O.I. OSYPOVA,

assistant of the department of economic and mathematical modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Rating regions of Ukraine in terms of food security

For analysis of the food security of Ukraine's regions on the basis of ranking evaluation procedure proposed modification of weighted individual ranking. The generalized indicator of the level of food security regions of Ukraine is constructed and made the ranking of the regions using a modified procedure of individual rating based on statistics for 2000–2013 years. It is conducted rating of the regions on procedure of Pareto–classification. Trends in food security of the regions studied during 2000–2013 years.

Keywords: food security, regions of Ukraine, consumption of basic foodstuffs, ranking, rating, weighted individual ranking procedure, the procedure Pareto classification.

Постановка проблеми. Потреба у продуктах харчування є однією з нагальних потреб громадян будь–якої країни. Забезпечення населення харчовими продуктами належної якості та в достатній кількості сприяє високому рівню його фізичної та розумової активності, підтриманню здоров'я людини, усуненню соціальної напруги в суспільстві. Продовольча безпека країни та її регіонів є складовою національної безпеки, її забезпечення являється важливим елементом державної політики та має спиратись на поглиблені наукові дослідження, зокрема з використанням економіко–математичних методів і моделей. Вирішення загальної проблеми управління продовольчою безпекою регіонів країни має ґрунтуватись на повному та адекватному відображенні її стану. В умовах зростаючої ролі інформаційних технологій набувають поширення процедури комплексної оцінки та рейтингового управління у регулюванні розвитку економічних систем. Усе це обумовлює актуальність проблеми рейтингового оцінювання стану продовольчої безпеки регіонів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та практичним питанням забезпечення продовольчої безпеки присвячена низка праць українських вчених, зокрема вагомих внесок у вивчення зробили В.Р. Андрійчук, Б.М. Данилишин, О.І. Гойчук, А.С. Лисецький, М.М. Одінцов, П.Т. Саблук, О.О. Шевченко та ін. Разом із тим робіт, в яких проводиться оцінювання продовольчої безпеки регіонів на основі емпіричних даних з використанням методів математичного моделювання, існує зовсім небагато.

Важливою складовою дослідження стану продовольчої безпеки у регіональному розрізі є побудова узагальненого

показника рівня продовольчої безпеки регіонів, який дозволить би здійснювати ранжування та рейтингування регіонів та проводити їх порівняльний аналіз за рівнем продовольчої безпеки. Вітчизняними науковцями розроблена низка методик побудови рейтингової оцінки, зокрема щодо рейтингового оцінювання діяльності банків, страхових компаній, вищих навчальних закладів, соціально–економічного розвитку регіонів. Водночас оцінювання продовольчої безпеки має свою специфіку, що обумовлює необхідність розробки відповідної методики рейтингування та ранжування регіонів за рівнем продовольчої безпеки.

Метою статті є розробка методики рейтингування та ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки та аналіз стану продовольчої безпеки на основі побудованого рейтингу.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Законом України «Про продовольчу безпеку» під продовольчою безпекою розуміється таке соціально–економічне та екологічне становище, за якого всі соціальні і демографічні групи населення стабільно та гарантовано забезпечені безпечним і якісним продовольством у необхідній кількості та асортименті, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я населення України [1].

На основі положень даного закону оцінювання рівня продовольчої безпеки рекомендується проводити за допомогою системи індикаторів – кількісних та якісних характеристик стану, динаміки і перспектив фізичної та економічної доступності харчових продуктів для всіх соціальних і демографічних груп населення, рівня та структури їх споживання [1]. До них нале-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

жать: рівень споживання населенням харчових продуктів; економічна доступність харчових продуктів; фізична доступність харчових продуктів; стійкість продовольчого ринку; ступінь незалежності продовольчого ринку; безпечність і якість харчових продуктів; рівень розвитку аграрного сектору; природно-ресурсний потенціал і ефективність його використання.

Індикатор рівня та структури середньодушового споживання продовольства може виступати найбільш інформативним та узагальнюючим показником стану продовольчої безпеки [2, 3]. Це пояснюється тим, що обсяги та асортимент продуктів харчування, що були спожиті населенням, однозначно характеризують платоспроможний попит населення (економічна доступність) та наявність продукції в торговій мережі (фізична доступність). Більш опосередковано рівень споживання продуктів харчування відбиває рівень їх виробництва (рівень розвитку АПК, ступінь незалежності продовольчого ринку, природно-ресурсний потенціал та ефективність його використання) та рівень існуючих цін на продовольство (стійкість продовольчого ринку).

Аналіз індикаторів продовольчої безпеки дозволив представити їх у вигляді ієрархічної структури, наведеної на рис. 1. На нижчих рівнях тут знаходяться індикатори, що характеризують певний аспект продовольчої безпеки та впливають на індикатори вищого рівня.

Для рейтингування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки вбачається за доцільне використовувати дані щодо обсягів споживання базових продуктів харчування, які відносяться до індикаторів вищого рівня та являються найбільш інформативними за своїм змістом. Набір базових продуктів харчування визначається діючими нормативними актами України [1, 4] та складається з таких продуктів харчування: м'яса та м'ясопродуктів у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти (надалі м'яса); молока і молочних продуктів у перерахунку на молоко (надалі молока); яєць; риби і рибопродуктів (надалі риби); цукру; олії; карто-

плі; овочів та баштанних продовольчих культур (надалі овочів); плодів, ягід та винограду без переробки на вино (надалі фруктів); хлібних продуктів – хлібу, макаронних виробів у перерахунку на борошно, борошна, круп, бобових (надалі хлібу або хлібних продуктів). Зазначимо, що індикатор якості харчових продуктів нами не розглядався, оскільки відсутня достовірна інформація щодо якості та безпечності продуктів базових продовольчих груп. Дослідження проводитимемо на основі даних Державної служби статистики України [5].

Для оцінювання рівня продовольчої безпеки регіонів України обсяги споживання базових продуктів харчування порівнюються з їх раціональними нормами – регламентованими центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я обсягами споживання основних харчових продуктів, що відповідають сучасним вимогам раціонального харчування та є необхідними для забезпечення повноцінного активного і здорового життя [1]. У табл. 1 наведено середньодушові обсяги споживання базових продуктів харчування в регіонах України по відношенню до їх раціональних норм: мінімальні, середні, та максимальні за регіонами.

Як показує аналіз табл. 1, середньодушові обсяги споживання таких продуктів харчування, як м'ясо, молоко та фрукти, не досягають раціональних норм навіть у регіонах з максимальними обсягами споживання даних продуктів, а середньодушові обсяги споживання риби у 2013 році в середньому за регіонами становили лише 69% від раціональних норм. Мінімальні за регіонами України середньодушові обсяги споживання продуктів усіх продовольчих груп у 2013 році були меншими за раціональні. Таким чином, хоча за розглядуваний період часу з 2000 по 2013 рік обсяги споживання базових продуктів харчування суттєво підвищились, проте залишилась певна незбалансованість структури споживання внаслідок непропорційно високого рівня споживання продуктів харчування, що є основними постачальниками енергії та вуглеводів (хліб, картопля, олія) на фоні пониженого спожив-

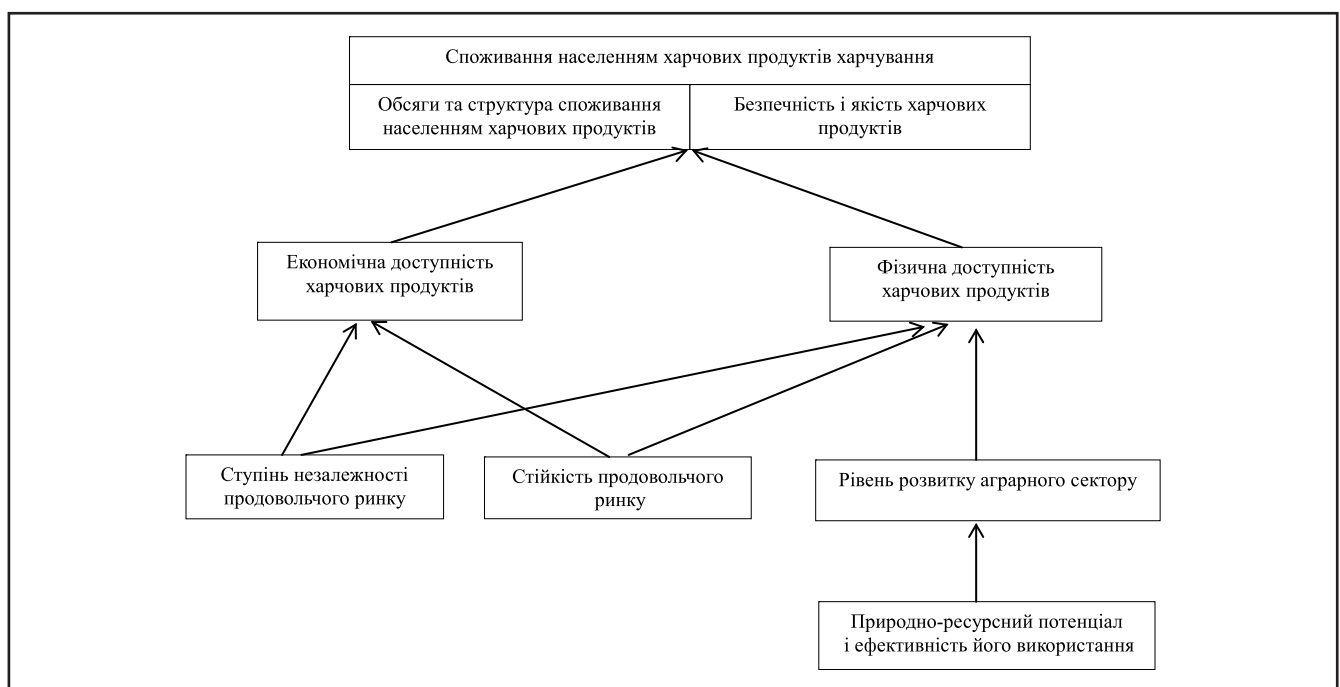


Рисунок 1. Система індикаторів оцінювання рівня продовольчої безпеки

Таблиця 1. Обсяги споживання базових продуктів харчування в регіонах України відносно раціональних норм, %

Базові продукти харчування	Відношення обсягів споживання до раціональних норм					
	мінімальних обсягів за регіонами		середніх обсягів за регіонами		максимальних обсягів за регіонами	
	2000	2013	2000	2013	2000	2013
М'ясо	29	53	43	67	52	91
Молоко	32	49	57	59	78	71
Яйця, штук	41	92	57	105	76	117
Хлібні продукти	101	87	125	111	156	124
Картопля	64	82	118	116	162	153
Овочі	42	77	64	102	109	125
Фрукти	16	45	32	59	61	84
Риба	25	43	39	69	56	101
Цукор	85	82	97	100	107	132
Олія	55	91	70	102	87	118

вання продуктів з високим вмістом білків та жирів (м'ясо, молоко, риба). Така ситуація є типовою для країн з недостатньо високим рівнем доходів, коли населення задовольняє потреби в харчуванні переважно за рахунок дешевих продовольчих товарів, економлячи на традиційно дорогих продуктах.

Для більш ґрунтовного аналізу доцільним є також порівняння обсягів споживання базових продуктів харчування із критичними обсягами споживання, що відповідають мінімальним нормам. Споживання продовольства в обсягах, що є нижчими за ці норми, призводить до зниження фізичної та розумової активності людини, може спричинити погіршення здоров'я та викликати аліментарно-залежні захворювання [2]. У табл. 2 наведено мінімальні, максимальні та середні за регіонами середньодушові обсяги споживання базових продуктів харчування по відношенню до мінімальних норм харчування.

Як бачимо з табл. 2, у 2013 році середньодушові обсяги споживання молока та фруктів у середньому за регіонами України не досягали навіть мінімальних норм. У регіонах же з мінімальними середньодушовими обсягами споживання окремих харчових продуктів суттєво не досягали мінімальних норм обсяги споживання м'яса (82%), молока (55%), фруктів (59%) та риби (71%).

Для дослідження стану продовольчої безпеки в регіонах України перейдемо до рейтингування регіонів за рівнем продовольчої безпеки, для чого застосовуватимемо процедуру Парето – класифікації. Кожен регіон розглядатимемо

як точку в багатовимірному просторі $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{i10})$ ($i = \overline{1, 25}$ – номер регіону), координатами якої x_{ij} ($j = \overline{1, 10}$ – номер базового продукту харчування) являються значення середньодушових обсягів споживання харчових продуктів в регіоні відносно раціональних норм. Багатокритеріальна процедура Парето–класифікації полягає у послідовному виокремленні неперетинних «шарів» регіонів та здійснюється за таким алгоритмом [6, 7]:

1) спочатку виокремлюється шар B_1 регіонів з найгіршим станом продовольчої безпеки, що складається з усіх точок $X = (x_1, x_2, \dots, x_{10})$, для яких не існує жодної точки $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{i10}) \in B$ такої, що нерівність $x_{ij} < x_j$ виконувалась би для всіх координат (тобто для всіх $j = \overline{1, 10}$);

2) далі виокремлюється шар B_2 , що складається з усіх точок $X = (x_1, x_2, \dots, x_{10})$, для яких не існує жодної точки $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{i10}) \in B \setminus B_1$ такої, що нерівність $x_{ij} < x_j$ виконувалась би для всіх координат (тобто при всіх $j = \overline{1, 10}$); і т. д. до повного вичерпання точок вихідної множини B .

Результати Парето–класифікації регіонів України на основі даних за 2013 рік подано в табл. 3.

За результатами Парето–класифікації було виокремлено чотири шари регіонів: шар B_1 регіонів, стан яких характеризується як кризовий; шар B_2 регіонів, стан яких характеризується як передкризовий; шар B_3 регіонів, стан яких характеризується як задовільний; шар B_4 регіонів, стан яких характеризується як благополучний. До шару кризових регіо-

Таблиця 2. Обсяги споживання базових продуктів харчування в регіонах України відносно мінімальних норм, %

Базові продукти харчування	Відношення обсягів споживання до мінімальних норм					
	мінімальних обсягів за регіонами		середніх обсягів за регіонами		максимальних обсягів за регіонами	
	2000	2013	2000	2013	2000	2013
М'ясо	44	82	66	102	80	140
Молоко	36	55	63	66	87	79
Яйця, штук	52	116	72	132	96	147
Хлібні продукти	109	94	134	119	168	133
Картопля	82	105	153	150	209	198
Овочі	65	119	99	157	167	192
Фрукти	21	59	42	78	81	112
Риба	42	71	65	116	93	168
Цукор	101	97	115	119	128	156
Олія	89	148	113	166	141	193

Таблиця 3. Результати ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки

Регіон	Стан регіону за процедурою Парето-класифікації	Зважена процедура індивідуального рейтингування					
		уніфікований показник евклідової відстані d_i			ранг регіону R_i		
		процедура			процедура		
		1	2	3	1	2	3
АР Крим	кризовий	0,55	0,55	0,50	8	8	21
Вінницька	благополучний	0,65	0,62	0,62	5	5	16
Волинська	кризовий	0,45	0,37	0,67	14	17	15
Дніпропетровська	задовільний	0,71	0,71	0,42	3	3	23
Донецька	задовільний	0,81	0,82	0,17	2	2	24
Житомирська	передкризовий	0,30	0,34	0,74	22	21	9
Закарпатська	кризовий	0,32	0,37	0,73	19	18	10
Запорізька	кризовий	0,45	0,44	0,60	13	13	17
Івано-Франківська	кризовий	0,00	0,00	1,00	25	25	1
Київська	задовільний	1,00	1,00	0,00	1	1	25
Кіровоградська	задовільний	0,43	0,42	0,51	15	14	20
Луганська	передкризовий	0,37	0,41	0,73	18	15	11
Львівська	передкризовий	0,32	0,35	0,78	21	20	7
Миколаївська	благополучний	0,59	0,60	0,71	7	6	12
Одеська	передкризовий	0,50	0,54	0,82	10	9	5
Полтавська	благополучний	0,67	0,63	0,59	4	4	18
Рівненська	передкризовий	0,32	0,32	0,79	20	22	6
Сумська	кризовий	0,09	0,11	0,88	24	24	2
Тернопільська	передкризовий	0,17	0,22	0,85	23	23	3
Харківська	задовільний	0,51	0,52	0,48	9	11	22
Херсонська	передкризовий	0,50	0,53	0,70	11	10	13
Хмельницька	кризовий	0,40	0,36	0,69	16	19	14
Черкаська	благополучний	0,65	0,60	0,57	6	7	19
Чернівецька	передкризовий	0,48	0,48	0,84	12	12	4
Чернігівська	передкризовий	0,39	0,37	0,76	17	16	8

нів потрапили Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Хмельницька та Сумська області, а також АР Крим та Запорізька область. Останні потрапили до кризової групи регіонів внаслідок найнижчих обсягів споживання молока та молочної продукції, що є традиційним для жителів південних та частково східних регіонів. До шару благополучних регіонів потрапили Вінницька, Миколаївська, Полтавська та Черкаська області.

Слід зазначити, що процедура Парето-класифікації чутлива до наявності серед показників продовольчої безпеки хоча б одного показника з досить низьким значенням, внаслідок чого регіон потрапляє до шару регіонів з найгіршим станом навіть тоді, коли середньодушкове споживання тільки одного продукту харчування знаходиться на досить низькому рівні. Тому застосування даного методу рейтингування є першою чергою доцільним для дослідження кризових явищ.

Іншим можливим методом класифікації регіонів є зважена процедура індивідуального рейтингування, за якою рівень продовольчої безпеки i -го регіону характеризується мірою наближення фактичних середньодушових обсягів споживання харчових продуктів в регіоні відносно раціональних норм $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{i10})$ до певного еталона $X_0 = (x_{01}, x_{02}, \dots, x_{010})$ – вектор, координати якого характеризують оптимальний рівень x_{0j} споживання j -ого продукту, $j = \overline{1, 10}$. Правило визначення рангу R_i регіону i у загальному ряді регіонів, упорядкованих за рівнем продовольчої безпеки, таке [6, 7]:

1) на перше місце ставиться той регіон, зважена евклідова відстань від якого до еталона $X_0 = (x_{01}, x_{02}, \dots, x_{010})$ виявилась найменшою, тобто R_{i_1} , якщо

$$\rho_{i_1} = \sqrt{\sum_{j=1}^{10} w_j \cdot (x_{i_1j} - x_{0j})^2} = \min_{1 \leq i \leq 25} \sqrt{\sum_{j=1}^{10} w_j \cdot (x_{ij} - x_{0j})^2},$$

де w_j – вага j -ого базового продукту харчування ($j = \overline{1, 10}$);

2) на друге місце ставиться той регіон, зважена евклідова відстань від якого до еталона виявилась найменшою серед усіх регіонів, що залишилися, за винятком регіону R_{i_1} , тобто $R_{i_2} = 2$, якщо

$$\rho_{i_2} = \sqrt{\sum_{j=1}^{10} w_j \cdot (x_{i_2j} - x_{0j})^2} = \min_{\substack{1 \leq i \leq 25 \\ (i \neq i_1)}} \sqrt{\sum_{j=1}^{10} w_j \cdot (x_{ij} - x_{0j})^2},$$

І т.д.

Основна проблема ранжування регіонів за зваженою процедурою індивідуального рейтингування полягає у виборі значень координат еталона x_{0j} та вагових коефіцієнтів w_j . Як правило, коли ранжування здійснюється на основі вихідних показників – стимуляторів (тобто таких показників, високі значення яких відповідають високому рівню продовольчої безпеки, а низькі значення – низькому рівню безпеки), в якості значення j -ої координати еталона x_{0j} обирають максимальне значення відповідного вихідного показника серед усіх розглядуваних об'єктів: $x_{0j} = \max_{1 \leq i \leq 25} x_{ij}$. Щодо стосується вибору значень w_j , то якщо неможливо обґрунтовано визначити важливість розглядуваних показників по відношенню один до одного, то тоді найчастіше

приймається, що всі вагові коефіцієнти дорівнюють одиниці: $w_j = 1$. Проте у нашому випадку специфіка розглядуваних вихідних показників, в якості яких виступають обсяги споживання базових продуктів харчування, робить застосування вказаних правил не зовсім коректним.

По-перше, відхилення від раціональних норм як у бік зменшення обсягів споживання так і у бік їх перевищення є небажаним. Водночас ситуація, коли обсяги споживання не досягають раціональних норм, є більш небажаною, ніж ситуація, коли вони перевищують ці норми. По-друге, діючі законодавчі та нормативні акти не дають підстав при аналізі продовольчої безпеки надавати перевагу будь-якому базовому продукту харчування, водночас, як показав попередній аналіз, незбалансованість харчового раціону середньостатистичного жителя України в багатьох регіонах України пов'язана значною мірою з високими обсягами споживання дешевих продуктів харчування з високим вмістом вуглеводів, та недостатніми обсягами споживання відносно дорогих продуктів з високим вмістом білків та жирів. Тому для ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки нами була запропонована модифікація процедури індивідуального рейтингування, яка враховує перелічені аспекти.

За модифікованою процедурою розрахунок зваженої евклідової відстані i -го регіону до еталона здійснюється за формулою $\rho_i = \sqrt{\sum_{j=1}^{10} w_j \cdot (x_{ij} - x_{0j})^2}$. При визначенні вагових коефіцієнтів w_j прийнято наступні припущення:

- оптимальні обсяги споживання мають не точкові, а інтервальні значення, тобто знаходяться у певному діапазоні, а саме: $100\% \leq x_{0j} \leq 110\%$. Це обумовлено тим, що законодавчо встановлені раціональні норми споживання базових продуктів харчування в Україні у більшості випадків є нижчими за аналогічні норми в розвинених країнах, тому з точки зору основних положень раціонального харчування їх завищення у межах до 10% є цілком прийнятним [3]. Якщо значення x_{ij} потрапляє у вказаний інтервал: $100\% \leq x_{ij} \leq 110\%$, то $w_j = 0$;

- у разі, коли обсяги споживання j -го продукту x_{ij} не досягають мінімальних норм x_j^{sp} : $x_{ij} < x_j^{sp}$, ваговий коефіцієнт приймається більшим за одиницю: $w_j > 1$, тобто відстань до еталона збільшується;

- у випадку, коли обсяги споживання наближаються до раціональних: $90\% \leq x_{ij} < 100\%$, або $110\% \leq x_{ij} < 140\%$, приймається, що $w_j < 1$, тобто відстань до еталона зменшується;

- якщо $x_j^{sp} \leq x_{ij} < 90\%$, або $x_{ij} > 140\%$, то $w_j = 1$.

Значення евклідової відстані для регіонів України та відповідні ранги, отримані в результаті розрахунків за модифікованою процедурою індивідуального рейтингування (процедура 1) на основі даних за 2013 рік, наведені у табл. 3. При проведенні розрахунків приймалось: $w_j = 1,25$, коли $x_{ij} < x_j^{sp}$; $w_j = 0,25$, коли $90\% \leq x_{ij} < 100\%$ або $110\% \leq x_{ij} < 140\%$. Ці значення обирались таким чином, щоб результати ранжування регіонів за розглядуваний період були найбільш стабільними. Для порівняння у табл. 3 наведені також результати розрахунків для випадку, коли значення вагових коефіцієнтів $w_j = 1$ для всіх значень x_{ij} (за виключенням діапазону оптимальних значень, коли $100\% \leq x_{ij} \leq 110\%$, тоді $w_j = 0$) (процедура 2), та для випадку, коли в якості координат еталону розглядаються максимальні значення вихідних показників $x_{0j} = \max_{1 \leq i \leq 25} x_{ij}$, а всі вагові коефіцієнти $w_j = 1$ (процедура 3).

Для покращення інтерпретації отриманих результатів показник евклідової відстані ρ_i було уніфіковано, тобто до нього було застосовано таке перетворення, в результаті якого мінімально можливому нульовому значенню перетвореного показника d_i відповідає найнижчий рівень продовольчої безпеки, а максимально можливому значенню 1 – найвищий рівень безпеки. Оскільки евклідова відстань є показником дестимулятором (тобто чим вищим є значення ρ_i , тим нижчим є рівень продовольчої безпеки), то його перетворення здійснюється за формулою [6, 7]:

$$d_i = \frac{\rho_{i \max} - \rho_i}{\rho_{i \max} - \rho_{i \min}}$$

де $\rho_{i \max}$ і $\rho_{i \min}$ – максимальне та мінімальне значення показника ρ_i .

Аналіз результатів ранжування регіонів за модифікованою процедурою індивідуального рейтингування (процедура 1), наведених у табл. 3, показує, що регіонами із найвищим рівнем продовольчої безпеки є Київська ($d_i = 1$), Донецька ($d_i = 0,81$), Дніпропетровська ($d_i = 0,71$), Полтавська ($d_i = 0,67$), Вінницька ($d_i = 0,65$) та Черкаська ($d_i = 0,65$) області. Найгірші результати спостерігаються в Івано-Франківській ($d_i = 0$), Сумській ($d_i = 0,09$), Тернопільській ($d_i = 0,17$) та Житомирській ($d_i = 0,30$) областях. Як можна бачити з табл. 3, результати ранжування регіонів за процедурою 1 і процедурою 2 майже збігаються, водночас результати ранжування за процедурою 3, коли як координати еталона розглядалися максимальні значення вихідних показників, відрізняються від інших досить суттєво. Так, за процедурою 3 найвищий рівень продовольчої безпеки у 2013 році мав місце в областях з високими середньодушовими обсягами споживання хлібних продуктів і картоплі: Івано-Франківській; Сумській; Тернопільській; та Чернівецькій, водночас найнижчий рівень безпеки був у Київській, Донецькій та Дніпропетровській областях, де середньодушові обсяги споживання є найбільш збалансованими. Тобто, як вже зазначалося вище, використання в якості еталону вектора максимальних значень вихідних показників є не зовсім коректним.

Для дослідження динаміки рівня продовольчої безпеки регіонів України проведено також розрахунки на основі даних за 2000–2013 роки. Отримані за модифікованою процедурою індивідуального рейтингування (процедура 1) значення уніфікованої евклідової відстані для регіонів України наведено на рис. 2.

Як бачимо з рис. 2, за динамікою рівня продовольчої безпеки регіони можна поділити на такі групи: група регіонів із стабільно високим рівнем продовольчої безпеки – Київська, Донецька, Дніпропетровська та Черкаська області; група регіонів із стабільно низьким рівнем продовольчої безпеки – Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська, Волинська, Хмельницька та Луганська області; група регіонів, рівень продовольчої безпеки яких знизився з високого до середнього – Херсонська, Одеська, Чернівецька, Чернігівська. Кіровоградська та Житомирська області; група регіонів, рівень продовольчої безпеки яких знизився з середнього до низького – Львівська, Рівненська, Закарпатська області; група регіонів з найбільш нестабільним рівнем продовольчої безпеки – Полтавська, Харківська, Запорізька, Миколаївська, Вінницька області та АР Крим.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

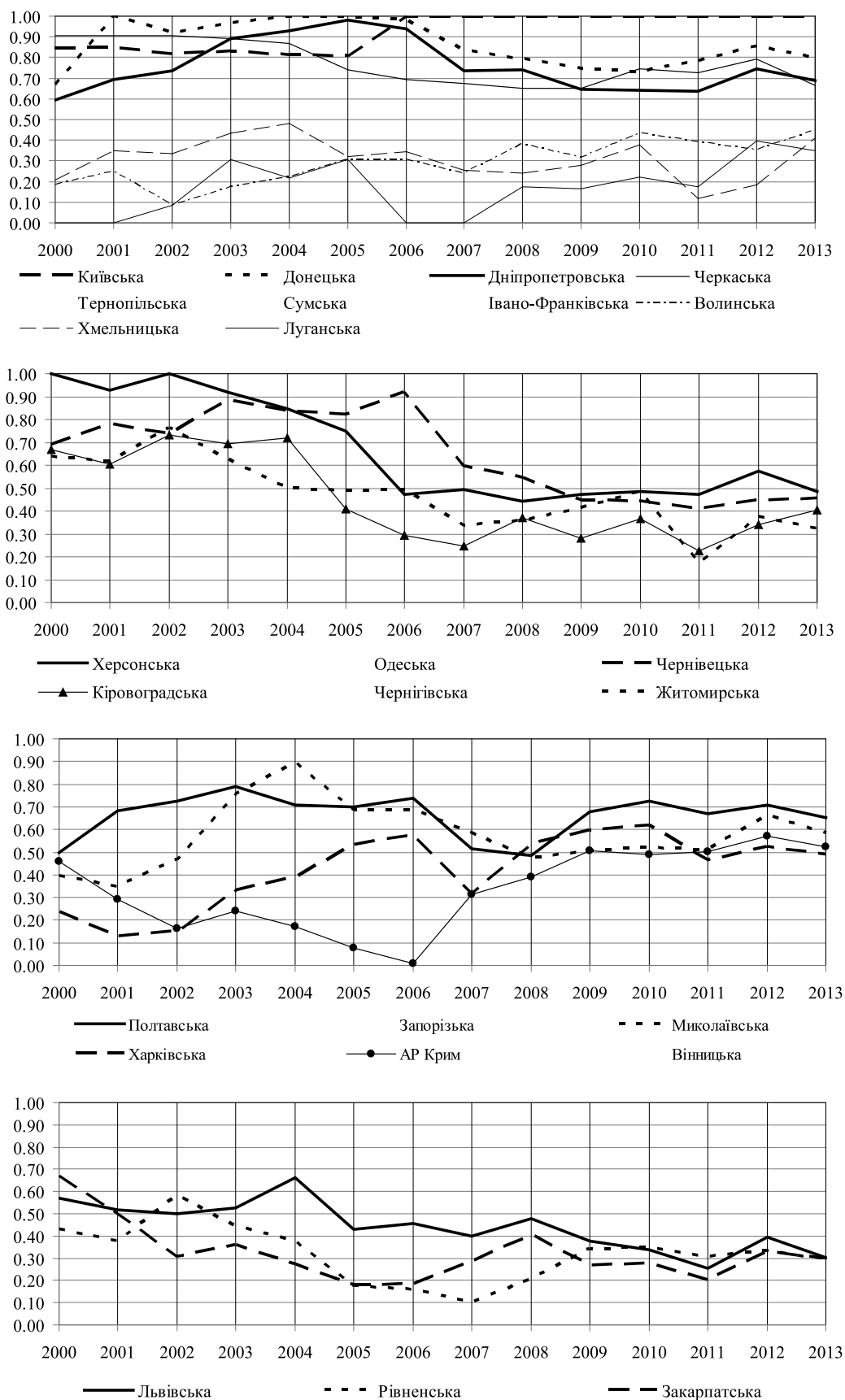


Рисунок 2. Рейтингування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки в 2000–2013 роках

Висновки

Для аналізу стану продовольчої безпеки регіонів України на основі рейтингового оцінювання розроблено методику рейтингування та ранжування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки.

Проаналізовано основні індикатори кількісної оцінки продовольчої безпеки, рекомендовані законодавчими та нормативними актами, та відібрано найбільш інформативні з них для оцінювання продовольчої безпеки регіонів України. Аналіз статистичних даних щодо середньодушових обсягів споживання населенням регіонів харчових продуктів відносно їх раціональних та мінімальних норм показав, що хоча за розглядуваний період часу з 2000 по 2013 рік обсяги споживання базових продуктів харчування суттєво підвищились, проте залишилась певна незбалансованість структури споживання внаслідок непропорційно високого рівня споживання продуктів харчування з високим вмістом вуглеводів та пониженого споживання продуктів з високим вмістом білків та жирів.

Для ранжування регіонів запропоновано модифікацію зваженої процедури індивідуального рейтингування. На основі статистичних даних за 2000–2013 роки щодо середньодушових обсягів споживання населенням базових продуктів харчування відносно раціональних норм побудовано узагальнений показник рівня продовольчої безпеки регіонів України та здійснено їх ранжування з використанням модифікованої процедури індивідуального рейтингування. Виконано рейтингування регіонів за процедурою Парето–класифікації. Проведено порівняльний аналіз рівня продовольчої безпеки регіонів України у 2013 році, який було оцінено за різними методиками. Досліджено динаміку рівня продовольчої безпеки регіонів протягом 2000–2013 років. За динамікою рівня продовольчої безпеки регіони по-

ділилися на декілька груп, зокрема виділилася група регіонів зі стабільно високим рівнем продовольчої безпеки – Київська, Донецька, Дніпропетровська та Черкаська області, та група регіонів із стабільно низьким рівнем продовольчої безпеки – Івано–Франківська, Сумська, Тернопільська, Волинська, Хмельницька та Луганська області.

У подальших дослідженнях передбачається виявлення факторів, що впливають на узагальнений показник рівня продовольчої безпеки регіонів України (в якості якого розглядається евклідова відстань до еталона) на підґрунті методів економетричного моделювання.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про продовольчу безпеку» №4227–VI від 22.12.2011.
2. Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
3. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: теория, методология, практика / З.М. Ильина. – Минск: ГНУ «Ин-т экономики НАН Белоруссии», 2007. – 230 с.
4. Постанова «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» №656 від 14.04.2000.
5. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Стат. збірник / [Відп. за вип. О.М. Прокопенко]. – К.: Державний комітет статистики України. – 2014. – 57 с.
6. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения / С.А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39, №2. – С. 32–52.
7. Айвазян С.А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения / С.А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39, №3. – С. 19–53.

УДК 332.1 (075.8)

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

к.е.н., доцент, Чернігівський юридичний коледж ДПТС України

Взаємодія виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України з регіональними соціально–економічними системами

Досліджено питання участі Державної кримінально–виконавчої служби України в регіональних соціально–економічних системах. Виявлено, що кримінально–виконавча система є не тільки державною інституцією, а й учасником регіональних відносин на тій території, де розташовані установи виконання покарань. Основні напрями впливу на регіональні соціально–економічні системи реалізуються через економічні і соціальні фактори на рівні галузей, муніципальних утворень та населення і сприяють підвищенню соціальної та економічної ефективності функціонування пенітенціарної системи.

Ключові слова: регіон, територія, населення, суспільно–корисна праця засуджених, ефективність виробництва.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

к.э.н., доцент, Черниговский юридический колледж ГУИС Украины

Взаимодействие производственного комплекса Государственной уголовно–исполнительной службы Украины с региональными социально–экономическими системами

Исследован вопрос участия Государственной уголовно–исполнительной системы в региональных социально–экономических системах. Определено, что уголовно–исполнительная система является не только государственным институтом, но и участником региональных отношений на той территории, где размещены исправительные учреждения. Основные направления воздействия на региональные социально–экономические системы осуществляются через экономические, социальные факторы на уровне отраслей, муниципальных образований и населения и способствуют повышению социальной и экономической эффективности функционирования пенитенциарной системы.

Ключевые слова: регион, территория, население, общественно-полезный труд осужденных, эффективность производства.

O.G. GONCHARENKO,

Chernihiv Law College of the State Penitentiary Service of Ukraine, Ph.D., Economic Sciences, Assistant Professor

The cooperation of the state criminal and executive service of Ukraine manufacturing complex with the regional social and economic systems

The problem of participation of the State criminal and executive service of Ukraine in regional social and economic systems is investigated in the article. It is defined that the State criminal and executive service of Ukraine is not only the state institution, but it is also a participant in regional relations on the territory, where the penitentiary institutions are located. The main areas of influence on regional social and economic systems are realized through the economic and social factors at the level of economic sectors, municipalities, population and contribute to increase social and economic efficiency of the prison system functioning.

Keywords: region, territory, population, prisoners' socially useful work, the efficiency of production.

Постановка проблеми. Однією з цілей діяльності Державної кримінально-виконавчої служби України, визначеною «Концепцією державної політики у сфері її реформування до 2017 року», є скорочення рецидиву злочинів, які скоюють особи, що відбувають покарання в місцях позбавлення волі. В цьому контексті особливого значення набувають питання ресоціалізації засуджених, їх професійна підготовка і трудова адаптація. Участь засуджених у трудовому процесі проходить у межах дотримання українського законодавства і вимог міжнародних стандартів поведінки із засудженими і особами, які утримуються під вартою, що є основою для повернення їх до законослухняного життя в суспільстві. Визначена в концепції мета передбачає переосмислення і зміну суспільної і соціально-економічної філософії по відношенню до функціонування пенітенціарної системи. Тому основна увага в розвитку її виробничого комплексу має бути зосереджена не тільки на забезпеченні функціонування підприємств установ виконання покарань, а й на створенні сучасних виробництв, які дозволяють б залучити максимальну кількість засуджених до суспільно-корисної праці в сфері матеріального виробництва. В сучасних умовах господарювання можливість трудової зайнятості засуджених залежить від здатності виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби інтегруватися в регіональну економічну систему.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процес регіоналізації економічного та соціального розвитку відображає закономірності демократизації всіх сфер життя сучасного суспільства, системний характер якої, обумовлено вектором лібералізації життєдіяльності країни та регіонів. Засади сучасної моделі регіонального розвитку можна досягти шляхом забезпечення динамічного зростання, рівноваги, взаємоузгодженості та збалансованості всіх сфер регіональної соціально-економічної системи. Вивченням економічного розвитку територій займалися такі українські та закордонні вчені: Б.В. Акулов [1], В. Баранчев [2], Л.П. Васильєва [3], В.І. Дармограй [4], Н.Н. Некрасов [7], В.В. Щепак [8] та інші. Однак питання взаємодії функціонування Державної кримінально-виконавчої служби України і її виробничого комплексу з регіональними соціально-економічними системами залишаються поза увагою вітчизняних вчених.

Протягом всього часу свого існування кримінально-виконавча система була нерозривно зв'язана як з народногосподарським комплексом країни, так і з економічною системою регіону. Сьогодні вчені досліджуючи проблеми впливу пенітенціарної

системи на економіку регіону, по-різному оцінюють її роль. Одні вважають, що кримінально-виконавча система – це виключно державна інституція, яка здебільшого впливає на загальнодержавні процеси. Інші стверджують, що вплив проходить як раз на рівні регіону, бо персонал виправних закладів, який безпосередньо організовує роботу з засудженими, особи, які звільнились з місць позбавлення волі, а також особи, які відбувають покарання є учасниками соціально-економічних відносин на тих територіях, де розташовані установи виконання покарань.

Метою статті є визначення місця і ролі Державної кримінально-виконавчої служби України та її виробничого комплексу в структурі регіональних соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу. В результаті розвитку суспільного поділу праці утворюється регіональна структура як соціально-економічна система на окремій території, в якій функціонує комплекс галузей виробництва, а також виробнича та соціальна інфраструктура. В цьому аспекті господарство кожної території, його внутрішні і зовнішні зв'язки, розглядаються як єдина взаємозв'язана соціально-економічна система, тобто сукупність господарських зв'язків, включаючи ресурси виробництва, трудові ресурси, розселення [3].

Досліджуючи регіональний розвиток, вчені виділяють кількісні та якісні параметри зміни внутрішньої соціально-економічної структури регіонів. Згідно з Методикою Всесвітнього економічного форуму фактори, які визначають розвиток регіону в середньо- та довгостроковій перспективі, поділяють на технологічні, інституційні та макроекономічні [4]. Вони мають прогресивний чи деградаційний вплив на регіон і вимірюються такими показниками, як динаміка чисельності населення і робочої сили; зростання вартості капіталу (ресурсного потенціалу та фінансових ресурсів регіону); підвищення продуктивності суспільної праці. Здійснюючи оцінку впливу на економіку регіону, слід враховувати загальнодержавні пріоритети, інтереси та потенційні можливості регіонів.

Особливість діяльності Державної кримінально-виконавчої служби України полягає в тому, що послуги, які вона надає, мають суспільний характер споживання. Вона забезпечує задоволення потреб суспільства в ізоляції осіб, які скоїли злочин і яким судом визначено термін позбавлення волі. Результатом її діяльності є повернення суспільству осіб, які відбули покарання і усвідомили свою провину, які можуть стати законослухняними громадянами, здатними законним шляхом задовольнити свої матеріальні потреби. Тому цю послугу можна віднести до суспільних благ.

Інші послуги, які надаються пенітенціарною системою, володіють певною соціальною значимістю (загальна середня освіта, професійна підготовка, медична допомога, набуття трудових і професійних навичок), тому можуть бути віднесені до соціально значущих суспільних благ. При виконанні функції законодавчо закріплених за кримінально-виконавчою системою проявляються зовнішні ефекти, які мають довгостроковий характер і володіють певною значимістю для суспільства.

В умовах планової економіки діяльність кримінально-виконавчої системи розглядалася як складова частина народногосподарського комплексу країни, яка органічно в нього вписувалась, а трудова діяльність засуджених до позбавлення волі виступала як необхідна умова організації виховного процесу. Згідно з Мінімальними стандартними правилами поведіння із засудженими «інтереси засуджених і їх професійну підготовку не слід підпорядковувати меті одержання прибутку від тюремного виробництва» [5]. В Європейських пенітенціарних правилах визначені завдання щодо надання засудженим роботи, яка б сприяла підтримці чи вдосконаленню їх професійних здібностей і забезпечила б подальшу їх ресоціалізацію [6].

Ситуація, яка склалася на сьогодні в Державній кримінально-виконавчій службі України, є неоднозначною. З одного боку, в установах виконання покарань перебуває майже 16,5 тис. осіб, які не мають повної загальної середньої освіти (з них понад 3% є неписьменними і не мають початкової освіти), з іншого – на регіональних ринках праці спостерігається жорстка конкуренція, а в більшості регіонів пропозиція трудових ресурсів перевищує попит на них, що спонукає кримінально-виконавчу систему до розробки механізму по створенню нових робочих місць та умов для розвитку «людського капіталу» [9]. Це нелегке завдання має включати в себе комплекс заходів, до складу яких як пріоритетний напрям має бути включений розвиток виробничого комплексу і його інтеграція в регіональну економічну систему.

Одним із найважливіших завдань управління виробничим комплексом є формування виробничих систем державних підприємств установ виконання покарань на такому рівні, який би забезпечив їхню ритмічну роботу і надав можливість залучати до суспільно-корисної праці в матеріальному виробництві засуджених. У структурі виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України найбільшу питому вагу займає металообробка – 57%, швейне виробництво – близько 10%, видобуток і переробка гранітної сировини – близько 7% та інші. В 2014 році підприємствами установ виконання пока-

рань було реалізовано продукції, виконано робіт і надано послуг на суму 352,8 млн. грн. Асортимент випущеної продукції нараховує більше 4 тис. найменувань, з яких 57% випускається серійно [9]. Розширення номенклатури виробів і асортиментних груп продукції, виробленої державними підприємствами установ виконання покарань, забезпечує:

- створення сприятливих умов для працевикористання засуджених і набуття ними різних трудових навичок та професій;
- задоволення потреб регіону в тому чи іншому виді продукції (послуг) і її реалізація в межах регіону чи Державної кримінально-виконавчої служби України в залежності від специфіки територіального розміщення установ;
- використання кооперації державних підприємств установ виконання покарань та місцевих підприємств різної форми власності та галузевої приналежності, з метою ефективного використання ресурсного потенціалу, розширення матеріально-технічної бази та місцевих сировинних ресурсів.

Основною метою інтеграції виробничого комплексу в регіональну економічну систему є підвищення економічної ефективності промислового виробництва, шляхом виявлення та задоволення регіональних потреб у продукції (послугах), що дозволить забезпечити залучення засуджених до суспільно-корисної праці, їх професійно – технічне навчання та забезпечить фінансову стабільність виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України в довгостроковій перспективі.

У 2014 році підприємствами установ виконання покарань у Чернігівській області випущено продукції в порівняльних цінах на суму 31685,8 тис. грн., у тому числі для потреб регіону на суму 4006,8 тис. грн., що становить лише 13% від виробленої продукції. Для потреб регіону виготовлялися в основному швейні вироби (ВК №44), меблі та вироби з металу (ВК №91), тротуарна плитка та вироби з деревини (ВЦ №135).

Оцінка результативності діяльності виробничого комплексу і його інтеграція в регіональну економічну систему не може бути орієнтована лише на універсальний показник прибутковості, а повинна враховувати задоволення соціальних потреб суспільства в певний історичний період, і повинна сприяти підвищенню соціальної ефективності. Соціальний ефект не співпадає з економічною ефективністю, бо може не відповідати всім економічним потребам та критеріям суспільства, які склалися на даний момент часу. На нашу думку, для оцінки результативності діяльності кримінально-виконавчої системи має бути використана система узагальнюючих показників, які дозволили б врахувати всю багатогранність ви-

Таблиця 1. Виконання регіональної програми підприємствами установ виконання покарань у Чернігівській області за 2012-2014 роки

Установа	2012			2013			2014		
	валова продукція в порів. цінах, тис. грн.	у т.ч. для потреб регіону, тис. грн.	у % до валової продукції	валова продукція в порів. цінах, тис. грн.	у т.ч. для потреб регіону, тис. грн.	у % до валової продукції	валова продукція в порів. цінах, тис. грн.	у т.ч. для потреб регіону, тис. грн.	у % до валової продукції
ВК-44	27292,8	2746,0	10,0	28281,8	2915,4	11,0	29241,8	3052,1	11,0
ВК-91	399,6	311,6	78,0	1603,4	402,1	25,0	1815,7	625,3	35,0
ВЦ-135	500,1	317,2	64,0	590,6	328,3	56,0	628,3	329,4	52,4
Всього	28192,5	3374,8	12,0	30475,8	3645,8	12,0	31685,8	4006,8	13,0

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності державних підприємств УВП Чернігівської області.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

конуваних нею функцій і вирішення завдань економічного і соціального характеру, а також затрат понесених суспільством по утриманню пенітенціарної системи.

Усвідомлення того, що розвиток регіонів є багатовимірним і багатоаспектним процесом, який включає зростання виробництва і доходів, перетворення в інституційній, адміністративній та соціальній структурах суспільства, а також зміні суспільної свідомості, традицій, звичок тощо. Все це дозволяє проаналізувати вплив Державної кримінально-виконавчої служби України в цілому та виробничого комплексу, зокрема на регіональну економічну систему і визначити відповідні показники соціально-економічного розвитку та фактори, які впливають на соціальну ефективність.

На наш погляд, для характеристики рівня соціально-економічного розвитку регіону можна використати запропоновані вченим-регіоналістом М. Некрасовим узагальнюючі показники [7]:

1) сукупний суспільний продукт (загальний обсяг виробництва матеріальних благ і послуг у галузях матеріального виробництва, його галузева і вартісна структура);

2) чисту продукцію регіону – новостворену вартість, як основну характеристику вимірювання ефективності регіональної економіки;

3) використаний національний дохід (частка регіону у споживанні);

4) кінцеву продукцію регіону – частина сукупного суспільного продукту, яка забезпечує формування фонду споживання, накопичення та відшкодування використаних основних фондів;

5) необхідний і додатковий продукт: необхідний – заробітна плата і відповідні виплати, додатковий – прибуток, податок на додану вартість і різні платежі за використані ресурси;

6) показники ефективності – матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість.

Для оцінки впливу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України на соціально-економічний розвиток регіону скористаємося рівнями регіональної економічної системи, серед яких: макрорівень, мезорівень та мікрорівень.

Серед наведених в табл. 2 рівнів регіональної економічної системи основним є населення, яке проживає на території регіону. До цієї групи входить персонал кримінально-виконавчої

системи та особи, яким судом визначено термін позбавлення волі і вони перебувають в установах виконання покарань, які розташовані на території регіону. Спершу проаналізуємо роль персоналу кримінально-виконавчої системи. На думку В. Акулова і М. Рудакова, саме персонал є головною ланкою в будь-якій системі управління [1]. Людські ресурси В. Баранчевеє розглядає через механізм взаємодії трьох складових: осіб, які приймають рішення, колективу підприємства (співробітників як єдине ціле) і трудовий потенціал (осіб позбавлених волі) [2]. Успішне функціонування виробничого комплексу ДКВС України не можливе без збереження і розвитку наявного ресурсного потенціалу, залучення висококваліфікованих спеціалістів і формування ядра професіоналів здатних реалізувати на практиці поставлені завдання.

Персонал кримінально-виконавчої системи проживає на території регіону чи муніципального утворення, де реалізують свої здібності до трудової діяльності засуджені, тим самим вони роблять свій внесок в економічну і соціальну складову регіональної економічної системи. Добробут домогосподарств, до яких входять родини персоналу кримінально-виконавчої системи, прямо пов'язаний з рівнем їхнього життя та купівельною спроможністю. Низька мотивація праці характерна для всіх категорій працівників пенітенціарної системи: для атестованих співробітників грошове утримання визначене штатним розписом, для вільнонайманих працівників окладами, встановленими у відповідності з тарифною сіткою, яка використовується для працівників бюджетних установ та незначними соціальними пільгами (див. рис.).

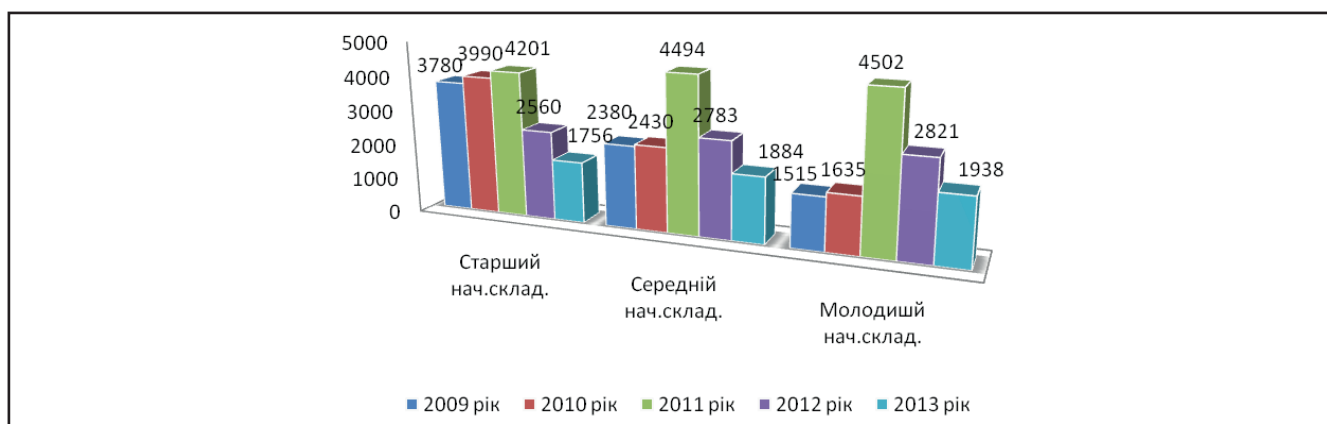
Однак наявність навіть достатньої кількості фінансових ресурсів не завжди гарантує і забезпечує доступ до соціальних благ, і причиною є не відсутність грошей, а відсутність об'єктів соціальної інфраструктури на даній території.

До населення території також відносять: осіб, які відбувають покарання; осіб, які звільнені з місць позбавлення волі, та осіб, по відношенню до яких застосовані альтернативні види покарання. Вплив даної категорії полягає не стільки в економічному, скільки в соціальному аспекті.

Станом на 1 січня 2015 року майже 90% засуджених і осіб, які утримуються у слідчих ізоляторах, стояли на диспансерному обліку з приводу різних захворювань: 54% хворі соці-

Таблиця 2. Показники соціально-економічного розвитку регіону і вплив на них установ Державної кримінально-виконавчої служби України

Рівні	Основні показники
Макрорівень – регіон	Валовий регіональний продукт. Структура економіки регіону. Динаміка галузей реального сектора економіки, соціальні параметри. Узагальнюючі показники соціальної та економічної ефективності та вплив на них кримінально-виконавчої системи
Мезорівень – галузь	Показники соціально-економічного розвитку галузей промисловості регіону. Галузі в яких працюють державні підприємства установ виконання покарань: машинобудування, металообробка, деревообробка, легка промисловість, сільське господарство і питома вага продукції, яку вони виробляють
Муніципальне утворення	Соціально-економічний розвиток регіону і населених пунктів (муніципальних утворень)
Мікрорівень – суб'єкт господарювання	Соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання регіону
Населення	Соціально-економічне забезпечення домашніх господарств. До населення регіону також відносять: осіб, які відбувають покарання, особи звільнені з місць позбавлення волі, особи по відношенню до яких застосовані альтернативні види покарання, умовно засуджені і ті, які перебувають на обліку в кримінально-виконавчій інспекції, персонал кримінально-виконавчої системи та громадяни, які уклали трудові угоди з установами виконання покарань



Середня заробітна плата персоналу Державної кримінально-виконавчої служби України

ально значимими захворюваннями, а саме 16% психічними розладами, 5% активним туберкульозом, майже 8 тис. осіб ВІЛ-інфіковані, 10% вірусним гепатитом, 5% наркоманією, 6% алкоголізмом [9]. Звільняючись з місць позбавлення волі, ця категорія значно впливає на стан здоров'я населення регіону. Органи державної влади, формулюючи концепції і стратегії розвитку регіонів, повинні передбачати заходи щодо профілактики захворюваності у вигляді диспансерного обліку серед осіб даної категорії з метою: попередження подальшого розповсюдження захворюваності та надання сучасної медичної допомоги, результатом якої повинно стати зниження смертності населення регіону.

Регіональна наука постійно знаходиться в пошуках того самого єдиного інтегрованого показника, який би характеризував ефективність роботи органів державної влади. Безумовно, одним з ключових показників є тривалість життя населення регіону не тільки як показник охорони здоров'я, а й як узагальнюючий показник соціальної ефективності по регіону, бо здорове населення здатне ефективно працювати і створювати суспільні блага [8].

Не менш важливим є і внесок державних підприємств установ виконання покарань в економічну систему регіону. Державні підприємства установ працюють переважно в різних галузях народного господарства. Нарощування обсягів виробництва позитивно впливає на економічну складову регіону, а саме за рахунок збільшення відрахувань до бюджету і позабюджетних фондів та за рахунок формування нових робочих місць. Органи державної влади регіону повинні співпрацювати з територіальними органами Державної пенітенціарної служби України з метою залучення інвесторів для створення нових конкурентоспроможних виробництв. Усе це приведе до ресоціалізації засуджених, тим самим підвищить соціальну ефективність регіональної економіки.

Висновки

Державна кримінально-виконавча служба України і її територіальні органи управління в регіонах не тільки є елементом правоохоронної системи, а й важливим інструментом, що впливає на диверсифікаційні процеси в регіонах і країні в цілому. Неможливо проводити оцінку і шляхи модернізації регіональної економіки без участі державних підприємств установ виконання покарань, які розташовані на певній території. Це дозволить:

1) підвищити економічну ефективність діяльності підприємств УВП за рахунок розвитку виробництва та розширення ринків збуту продукції в регіоні, що дасть можливість додатково створити робочі місця та зайняти засуджених суспільно корисною працею;

2) налагодити партнерські відносини установ виконання покарань із суб'єктами господарювання різних форм власності і між установами, розташованими на певній території;

3) сприятиме формуванню ефективного «портфелю замовлень» підприємств установ виконання покарань за рахунок державного та регіонального замовлення;

4) сконцентрувати наявні фінансові ресурси з метою інноваційного розвитку підприємств УВП та раціонального використання виробничих потужностей;

5) ефективно використовувати наявний ресурсний потенціал підприємств УВП.

Список використаних джерел

1. Акулов Б.В., Рудаков М. К характеристике субъекта стратегического менеджмента / Б.В. Акулов, М. Рудаков // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №4. – С. 112–115.
2. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация / В. Баранчев // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №5. – С. 85–90.
3. Васильева Л.П., Соколов А.П. Управление социально-экономическим развитием региона: сценарно-индикативное прогнозирование и планирование: монография / Л.П. Васильева, А.П. Соколов; под общ. ред. Дмитриева Ю.А. – Вологда: Вологод. Ин-т бизнеса, 2013. – 354 с.
4. Дармограй В.І. Стан та тенденції соціально-економічного розвитку регіону / В.І. Дармограй // Зб. наук. пр. Черкаського держ. технолог. ун-ту. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – Вип.16. – С.152–159.
5. Мінімальні стандартні правила поводження з в'язнями: Резолюція Економічної і Соціальної Ради ООН 663 (XXIV) від 31 лип. 1957 р. та 2076 (LXII) від 13 трав. 1977 року [Текст]: [права людини в документах]. Українсько-Американське бюро захисту прав людини. – Амстердам – Київ, 1997. – Кн. перша. – 278 с.
6. Рекомендація №R (2006) 2 Комітета Міністрів державам – членам Совета Европы «Європейские пенитенциарные правила»; приняты 6 января 2006 г. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.prison.org/law/eur_pr.shtm1

7. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1978. – 266 с.
8. Щепак В.В. Особливості соціально-економічної системи регіону / В.В. Щепак // Економіка Криму. – 2010. – №2 (31). – С. 36–41.

9. Загальна характеристика ДПтС України (станом на 01.01.2015) [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>.

Н.М. ВДОВЕНКО,
д.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування,
Г.Е. МЕНЯЙЛОВА,
к.е.н., Університет сучасних знань

Принципи забезпечення ефективності діяльності переробних підприємств в Україні

Проаналізовано основні проблеми у функціонуванні переробних підприємств, що мають негативний вплив на результативність їх діяльності. На підставі проведеного аналізу запропоновані основні принципи забезпечення ефективності діяльності таких підприємств.

Ключові слова: переробне підприємство, ефективність діяльності, принципи, забезпечення ефективності, споживання, харчові продукти, фінансові ресурси, стимулювання, якість.

Н.М. ВДОВЕНКО,
д.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования,
Г.Е. МЕНЯЙЛОВА,
к.э.н., Университет современных знаний

Принципы обеспечения эффективности деятельности перерабатывающих предприятий в Украине

Проанализированы основные проблемы в функционировании перерабатывающих предприятий, имеющих негативное влияние на результативность их деятельности. На основании проведенного анализа предложены основные принципы обеспечения эффективности деятельности таких предприятий.

Ключевые слова: перерабатывающее предприятие, эффективность деятельности, принципы, обеспечение эффективности, потребление, продукты питания, финансовые ресурсы, стимулирование, качество.

N.M. VDOVENKO,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
G. MENYAYLOVA,
Ph.D., University of Modern Knowledge

Principles for ensuring the effectiveness of the processing enterprises in Ukraine

The basic problem in the operation of processing plants that have a negative impact on the effectiveness of their activities. Based on the analysis the basic principles of the efficiency of such enterprises.

Keywords: processing enterprises, the effectiveness of the principles, ensuring efficiency, consumption, food, financial resources, promotion, quality.

Постановка проблеми. Забезпечення населення продовольством, яке відповідало б сучасним вимогам якості, в обсягах, що необхідні для збалансованого харчування, є сьогодні завданням не тільки виробників сільськогосподарської продукції, а й її переробників.

Основна місія переробних підприємств нашої держави – повноцінно забезпечувати населення продуктами харчування і бути ефективними за продукцією кінцевого споживання. Ефективна діяльність переробних підприємств має забезпечити необхідний рівень продовольчої безпеки держави і формування раціональної структури споживання харчових продуктів населенням України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми діяльності переробних підприємств, їх адаптації до ринкового середовища, ефективності виробництва продуктів харчування, економічні відносини з виробниками сировини знайшли своє відображення у працях В.Г. Андрійчука,

Н.С. Белінської, В.І. Бойка, В.П. Галушко, В.І. Заїнчковського, Т.Л. Мостенської, П.Т. Саблука, С.О. Шевельової, О.М. Шпичака та інших. Проте специфіка діяльності переробних підприємств, сучасний стан економіки України та процес євроінтеграції на сьогодні знову надають гостроти та актуальності питанням щодо забезпечення ефективності діяльності вищезгаданих підприємств.

Кризова ситуація, яка склалася сьогодні, зумовила істотне погіршення забезпечення населення продуктами харчування з одночасним зниженням ефективності діяльності, як виробників сировини, так і переробних підприємств. Така ситуація вимагає розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення подальшого функціонування переробних підприємств України.

Метою статті є визначення основних проблем в діяльності переробних підприємств, їх наслідків та впливу на ефективність господарювання. На основі таких досліджень

визначити основні принципи забезпечення ефективності діяльності переробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Згідно з визначенням Державного комітету статистики України: «Переробне підприємство – юридична особа, її відокремлений підрозділ, які мають власні переробні потужності або їх орендують, та здійснюють перероблення певних видів придбаної (закупленої, давальницької сировини) або власно виробленої сільськогосподарської продукції [3]. Переробна промисловість підтримує міцні зв'язки з сільським господарством, машинобудуванням, яке поставляє переробне технологічне устаткування, хімічною, мікробіологічною та харчовою промисловістю. Найефективніші зв'язки переробних підприємств існують з сільським господарством [1, с. 1].

Специфіка діяльності переробних підприємств, що безпосередньо впливає на ефективність, полягає в наступному:

1. Суттєвий вплив сезонного фактора на виробництво сировини, її швидкопсувність або спеціальні умови зберігання.
2. Різноманітність технологічних процесів переробки сільгоспсировини і наявність мікробіологічних процесів.
3. Висока частка сировини у матеріальних витратах (65–85%).

Є цілий ряд проблем у розвитку та функціонуванні переробних підприємств в Україні, але найбільш суттєвою є проблема забезпеченості сировиною. На сьогодні відчувається гостра нестача деяких видів сільгоспсировини, особливо м'яса та молока. Одночасно якість такої сировини є вкрай незадовільною, що може стати суттєвою перешкодою для переробних підприємств в умовах євро інтеграції. За умови вступу України до ЄС низька якість продукції, а також імідж «другосортні» стануть основною перешкодою та одночасно стимулом до випуску конкурентоспроможної продукції. За існуючими правилами ЄС тільки на певний перехідний період продукти, що не відповідають таким вимогам, буде дозволено продавати на внутрішньому ринку по більш низьких цінах [2, с. 42].

Для вирішення проблеми забезпеченості сировиною недостатньо тільки збільшити обсяги виробництва сировини, одночасно необхідно забезпечити належну якість та ціну, яка задовольняла б і виробника, і переробника. Протягом тривалого часу існують нееквівалентні відносини між цими сферами суспільного виробництва продовольчих ресурсів. Відсутність економічного механізму, що в рівній мірі забезпечував би інтереси як виробників сировини, так і молокопереробні підприємства стримує розвиток інтеграційних процесів між ними.

Висока собівартість продукції внаслідок високих цін на сировину обумовлює необхідність впровадження нових технологій, що дозволять більш повно її використовувати. Крім того, підвищення вимог до якості і безпеки харчових продуктів також вимагає від переробних підприємств оновлення техніко-технологічної бази. Проте заходи по впровадженню нового обладнання, безвідходних технологій, систем управління якістю потребують значних фінансових коштів, які в українських підприємствах відсутні. Недостатній обсяг власних фінансових ресурсів, знецінення гривні вкрай негативно впливають на ефективність роботи переробних підприємств. Цю нестачу можливо ліквідувати за рахунок банківських кредитів. Однак ціна кредитів значно перевищує рівень рентабельності, тому вони для більшості підприємств недоступні або невиправдано зменшують рентабельність підприємств.

У 2010 році в Україні була прийнята постанова «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» (назва в редакції від 20.10.2011) [4]. Компенсація надається на конкурсних умовах, проте для участі в конкурсі необхідно надати вже укладений кредитний договір. Відтак підприємство, що розраховує на таку компенсацію, в разі відмови може фінансово постраждати.

На підставі вищесказаного можемо стверджувати, що основними проблемами в діяльності переробних підприємств, які мають негативний вплив на їхню діяльність, є:

- дефіцит сировини, (особливо м'яса та молока), її низька якість;
- неефективні застарілі технології виробництва, зберігання, транспортування;
- нестача власних та дорогі позикові фінансові ресурси.

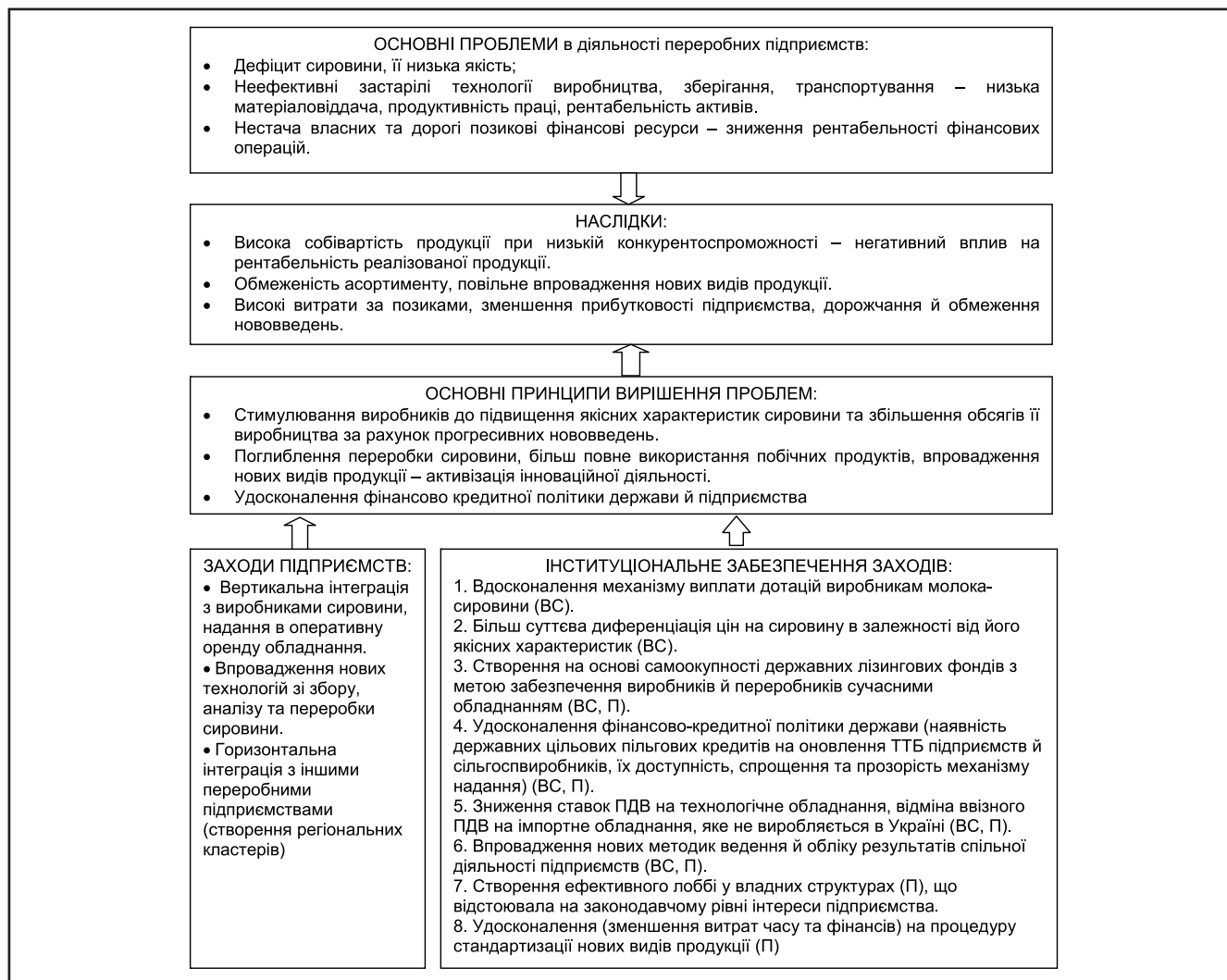
Наслідками такої ситуації є: висока собівартість продукції, при низькій її конкурентоспроможності; обмеженість асортименту, повільне впровадження нових видів продукції; високі витрати за позиками, зменшення прибутковості підприємства, дорожчання нововведень; ціна реалізації, що не відповідає платоспроможності споживачів.

З метою підвищення ефективності діяльності переробні підприємства мають запроваджувати вертикальну інтеграцію з виробниками сировини, надавати в оперативну оренду обладнання; впроваджувати нові технології зі збору, аналізу та переробки сировини. Іншим перспективним напрямом є горизонтальна інтеграція з іншими переробними підприємствами і створення на цій основі регіональних кластерів.

Вирішити проблеми самотужки переробні підприємства сьогодні кардинально не здатні. Визначальний вплив на підвищення ефективності розвитку переробних підприємств мають інституціональні чинники, зокрема діяльність державних інститутів. Основним завданням держави в цьому аспекті є стимулювання як виробників сировини – збільшувати обсяги виробництва й підвищувати якість продукції, так і переробників – раціонально використовувати її. Такі заходи повинні бути збалансованими та взаємодоповнюючими і спонукати переробні підприємства і сільгоспвиробників впроваджувати інновації в різних сферах: від технологій утримання худоби, вирощування рослин, збору врожаю до технологій зберігання і збуту продукції.

Стимулювати виробників й переробників до впровадження інноваційних технологій можливо шляхом діяльності державних лізингових фондів, які будуть функціонувати на основі самокупності та надавати консультативну допомогу у виборі обладнання. Кінцевою метою функціонування таких фондів має бути підвищення технічного рівня підприємств, а не отримання прибутку. Держава отримує позитивний економічний ефект від функціонування таких інститутів за рахунок підвищення економічної ефективності суб'єктів господарювання гарантування продовольчої безпеки в даному сегменті продуктів харчування. Ефективним заходом у цьому напрямі є зниження ставок ПДВ на технологічне обладнання, відміна ПДВ при імпорті обладнання, яке не виробляється в Україні.

Покращення інституціонального середовища переробних підприємств можливо досягти заміною механізму виплати



Система організаційно-економічних заходів з підвищення ефективності діяльності переробних підприємств

дотацій виробникам молока й м'яса, введенням більш диференційованих цін на сировину в залежності від його якісних характеристик.

Вимагає також удосконалення фінансово-кредитна політика держави стосовно можливості підприємств залучати кредити на вигідних умовах на оновлення техніко-технологічної бази підприємств, особливо їхня доступність, спрощення та прозорість механізму надання.

На рисунку представлено основні проблеми в діяльності молокопереробних підприємств, що були визначені в ході дослідження, та запропоновані основні принципи їх вирішення з наведенням об'єктів впливу: ВС – виробники сировини; П – переробники.

Висновки

На сьогодні основними проблемами в діяльності переробних підприємств є: дефіцит сировини, її низька якість; неефективні застарілі технології виробництва (зберігання, транспортування), що призводить до низької матеріаловіддачі, продуктивності праці, рентабельності активів; нестача власних та дорогі позикові фінансові ресурси, як наслідок – зниження рентабельності фінансових операцій. Було встановлено, що на діяльність переробних підприємств вони впливають

таким чином: наявні висока собівартість продукції, при низькій конкурентоспроможності; обмеженість асортименту, повільне впровадження нових видів продукції; зменшення прибутковості підприємства, дорожчання й обмеження нововведень за рахунок високих витрат за позиками. Основними принципами забезпечення ефективності діяльності переробних підприємств в існуючій ситуації мають стати: стимулювання виробників до підвищення якісних характеристик сировини та збільшення обсягів її виробництва за рахунок прогресивних нововведень; поглиблення переробки сировини, більш повне використання побічних продуктів, впровадження нових видів продукції, за рахунок активізації інноваційної діяльності; удосконалення фінансово кредитної політики держави й підприємства. Нами запропонована система заходів, що забезпечить реалізацію даних принципів.

Список використаних джерел

1. Лагодієнко В.В. Розвиток переробної промисловості агропромислового сектору південного регіону / В.В. Лагодієнко // Наука. – 2010. – №9. – С. 28–32.
2. Меньяйлова Г.Е. Якість продукції молокопереробних підприємств в аспекті євроінтеграції / Г. Е. Меньяйлова // Агроінком. – 2007. – №7–8. – С. 41–44.

3. Про затвердження Методологічних положень з організації державних статистичних спостережень щодо надходження сільськогосподарської продукції на переробні підприємства (Методологічні положення, розд. 2) Наказ Державного комітету статистики України від 17.01.2011 7 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2./FIN61637.html

4. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів. Постанова Кабінету міністрів України від 11.08.2010 №794 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/794-2010-%D0%BF>

удк 338.1:330

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Особливості розвитку системи індустріальних парків: регіональний аспект

У статті розкрито основні особливості розвитку індустріальних парків в Україні. Визначено особливості чинного законодавства щодо залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, формування сприятливого клімату для створення індустріальних парків в умовах сьогодення.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, індустріальні парки, інвестиційна реформа, інвестиційно-інноваційна діяльність, регіон, регіональний розвиток.

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

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

Особенности развития системы индустриальных парков: региональный аспект

В статье раскрыты основные особенности развития индустриальных парков в Украине. Определены особенности действующего законодательства относительно отечественных и иностранных инвестиций, формирования позитивного климата для создания индустриальных парков в нынешних условиях.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, индустриальные парки, инвестиционная реформа, инвестиционно-инновационная деятельность, регион, региональное развитие.

V. VAKULENKO,

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

The features of development of industrial park system: Regional aspect

The article describes the main features of development of industrial parks. Determined the features of state regulation for native and foreign investments. Determined creation of positive conditions for creation industrial parks for today.

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

Постановка проблеми. Запорукою економічного зростання держави в цілому є сталий соціально-економічний розвиток кожного регіону. Підтримка економічного розвитку потребує відповідного фінансового забезпечення, що безпосередньо залежить від комплексного формування та ефективної реалізації державної інвестиційної політики. Основою економічного розвитку країни є поєднання приватної ініціативи, заснованої на прагненні суб'єктів господарської діяльності отримати прибуток, та співпраці з органами державної влади. Управління економікою на регіональному рівні поєднує в собі вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища, прогнозування соціально-економічних процесів, формування стратегій та планування заходів, орієнтованих на покращення життя населення завдяки розвитку територій при залученні інвестиційних ресурсів. Актуальність стратегічного управління економікою на регіональному рівні підтверджено схваленням Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року, що має за мету впровадження політики підвищення конкурентоспроможності регіонів

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи вищезазначену актуальність, управління регіонального розвитку при формуванні інвестиційної привабливості регіону та залученні додаткових інвестиційних ресурсів, регіонального розвитку інвестиційного клімату потребує детального наукового дослідження. Особливості реалізації стратегічного управління розвитком регіонів досліджували В.Б. Артеменко, В.М. Вакулєнко, З.С. Варналій, Г.О. Дробенко, П.В. Жук, Ф.Д. Заставний, О.Б. Коротич, В.І. Павлов, Ю.П. Шаров, Л.Т. Шульц та інші. Щодо проблем активізації інвестиційних процесів в Україні наявні розробки таких вітчизняних науковців, як Л.В. Батченко, І.І. Бланк, С.Б. Довбня, П.Є. Житний, Г.О. Махмудов, А.А. Пересяда, О.С. Поважний, І.В. Ситнік, Б.М. Щукін та інші. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів стосовно проблем формування сприятливого інвестиційного клімату регіонів, слід зазначити про необхідність залучення іноземних інвестицій за умови створення сприятливого інвестиційного клімату.

Мета статті – розкрити основні особливості регіонального розвитку України, визначити необхідність та шляхи створення сприятливого інвестиційного клімату.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

рення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів задля зменшення безробіття в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу. Загострення військового протистояння на сході України, анексія Автономної Республіки Крим в поєднанні зі зростанням затратності виробництва у зв'язку з девальвацією національної грошової одиниці, зростання тарифів на електроенергію та газ для промислових споживачів та зменшення внутрішнього споживчого попиту зумовило негативну динаміку розвитку економіки України сьогодення. За умови нестачі власних економічних ресурсів, необхідних для відновлення національного виробництва, стабільного економічного розвитку країни та інтеграції України в світові економічні системи, важливого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування. Саме тому гострою необхідністю сьогодення вважаємо проведення в країні інвестиційної реформи, метою якої є радикальне збільшення об'єму інвестицій у національну економіку. Її запровадження дозволить не лише збільшити об'єм залученого капіталу, а й активізувати стратегічно важливі напрями розвитку економіки та створити нові «національні проекти», запровадити нові принципи державного управління, модернізувати механізм управління бюджетними коштами, створити ефективні інвестиційні інфраструктури, покращити інвестиційний імідж України, ліквідувати корупційний механізм, запланувати комплексний розвиток регіонів на основі інвестиційних планів.

Відповідно до чинного законодавства України [1] іноземна інвестиційна діяльність може бути виражена у частковій участі у діяльності підприємств, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбанні частки діючих підприємств; створенні підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбанні у власність діючих підприємств повністю; придбанні не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів; придбанні самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України; придбанні інших майнових прав; господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції.

Обсяги залучення інвестиційних ресурсів є прямо пропорційними ефективності використання інвестиційних ресурсів на галузевому і регіональному рівнях. Тому саме результати господарської діяльності галузей, що забезпечують інвестиційний процес є вирішальними факторами залучення як іноземних, так і іноземних інвесторів. Ефективна організація виробництва, швидке освоєння інновацій і розвиток інвестиційної активності значною мірою впливають на інвестиційний цикл і визначають окупність інвестиційних ресурсів.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Проте винятком є ті інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, котрі реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій. Саме за

даних умов може бути встановлений пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

У світі налічується більше тридцяти видів зон з пільговим оподаткуванням, які мають різні функціональні призначення та форми. Залежно від стратегії та завдань економічної політики (що полягають у розвитку окремих секторів економіки) уряди країн застосовують різні типи світових економічних зон, а індустріальні парки є одними з найпоширеніших їх видів.

Слід зазначити, що індустріальні парки здатні підвищувати інвестиційну активність економіки та сприяють розвитку виробництва високотехнологічної продукції. Крім того, додатковим джерелом інвестицій є держава, яка фінансує розвиток інфраструктури та (або) надає податкові пільги. Завдяки впровадженню індустріальних парків держава отримує легітимну можливість (відповідно до норм СОТ) «субсидувати» інвестиційну діяльність, знижуючи реальні витрати бізнесу, що створює інвестиційний клімат, привабливий для іноземних інвесторів. Розвиток індустріальних парків дозволяє не лише економічно, а й екологічно та естетично структурувати населені пункти, сконцентрувавши промислове виробництво на обмежених площах за межами житлових, історико-культурних та рекреаційних територій, що дозволяє покращити якість життя та екологічний стан у відповідному населеному пункті.

Згідно з результатами досліджень Київського міжнародного інституту соціології та Інституту економічних досліджень та політичних консультацій сформовано рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України [3]. Критеріями даного аналізу стало врахування не лише географічне розташування та природні ресурси області, а й інноваційний потенціал регіону, трудові ресурси, споживчий та бізнес сегменти, рівень розвитку інфраструктури, діловий клімат, відкритість до співробітництва місцевих органів влади, оптимізм та успішний досвід. За результатами даного дослідження, найбільш інвестиційно привабливими регіонами є Харківська, Львівська, Донецька, Дніпропетровська області, а також місто Київ. До найменш інвестиційно привабливих регіонів слід віднести Чернівецьку, Запорізьку, Кіровоградську, Полтавську області, а також місто Севастополь.

Враховуючи, що індустріальний парк створюється з метою розвитку промислового виробництва та залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій, слід відзначити необхідність створення даних формувань (індустріальних парків) саме на територіях, які потребують інвестиційних капіталовкладень.

Індустріальними парками (ІП) слід вважати спеціально організовані для розміщення нових виробництв території, котрі забезпечені енергоносіями, інфраструктурою, необхідними адміністративно-правовими умовами [4]. Їхнє становлення ґрунтується на спеціальних нормативно-правових актах, які визначають вимоги до таких утворень, принципи їх створення, функціонування та механізми стимулювання інвестиційної активності, що у сукупності формує систему інституційно-правового забезпечення ІП. На основі аналізу чинних нормативно-правових актів України: законів «Про індустріальні парки», «Про інноваційну діяльність», Земельного кодексу та деяких підзаконних актів розроблено пропозиції щодо їхнього удосконалення та забезпечення інституційно-правового розвитку відносин у сфері створення та функціонування індустріальних парків.

Задля стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності компаній слід зазначити на необхідності запрова-

дження вимог до рівня новизни технологій, які використовуються учасниками індустріальних парків та продукції, яка виготовляється ними; обов'язкового врахування наявних у регіоні невикористовуваних потужностей, щоб виключити неефективне використання коштів на підготовку індустріальних парків; врегулювання питань, що можуть порушити конкуренцію внаслідок надання деяких податкових пільг компаніям-учасникам індустріальних парків шляхом встановлення окремих вимог до якості продукції; врегулювання питань щодо можливого зменшення ризику недобросовісного використання пільг з боку учасників індустріального парку та загрози ліквідації підприємств після закінчення пільгового періоду їх діяльності відповідно до режиму парку; постійне проведення процесу моніторингу та оцінювання діяльності індустріальних парків тощо.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до процедури включення індустріальних (промислових) парків до Реєстру індустріальних (промислових) парків постійно діючою міжвідомчою комісією Мінекономрозвитку України на кінець 2014 року прийнято рішення рекомендувати Держінвестпроекту включити до Реєстру промислових парків дванадцять індустріальних парків, а саме:

- 1) «Центральний» (м. Кременчук Полтавської області) (площа земельної ділянки 168,55 га);
- 2) «Славута» (м. Славута Хмельницької області) (площа земельної ділянки 50 га);
- 3) «Коростень» (м. Коростень Житомирської області) (площа земельної ділянки 42,2 га);

4) «Свема» (м. Шостка Сумської області) (площа земельної ділянки 92 га);

5) «Долина» (м. Долина Івано-Франківської області) (площа земельної ділянки 27,14 га);

6) «Рясне-2» (м. Львів) (площа земельної ділянки 25 га);

7) «Соломоново» (с. Соломонове Закарпатської області) (площа земельної ділянки 66,2 га);

8) «Перший український індустріальний парк» (селище Велика Димерка Київської області) (площа земельної ділянки 105 га);

9) BIONIC Hill (м. Київ) (площа земельної ділянки 56,7378 га);

10) iPark (Комінтернівський район Одеської області) (площа земельної ділянки 15,9996 га);

11) «Індустріальний парк «Кривбас» (м. Кривий Ріг Дніпропетровської області) (площа земельної ділянки 26,03 га);

12) «Індустріальний парк «Тростянецький» (м. Тростянець Сумської області) (площа земельної ділянки 39,9556 га).

Економіка України перебуває у складній економічній ситуації внаслідок агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму і військових операцій на сході України, що зумовлює необхідність вважати першочерговими проблемами функціонування ринку праці. В сучасних умовах ринкової економіки, коли відбувається встановлення трудових відносин, ситуація на вітчизняному ринку праці характеризується великою кількістю негативних тенденцій.

Фінансова криза в економіці сьогодні поставила проблему зайнятості в розряд найбільш актуальних як в теоретичній

Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів (2013 рік) [3]

Місце	Регіон	Регіон, в якому буде створено індустріальний парк	Очікуваний обсяг державної фінансової підтримки, млн. грн.
1	Харківська		
2	Львівська	Рясне-2»	10,4
3	Донецька		
4	м. Київ	BIONIC Hill	не визначено
5	Дніпропетровська	«Індустріальний парк «Кривбас»	6,5
6	АР Крим		
7	Київська	«Перший український індустріальний парк»	49,8
8	Рівненська		
9	Луганська		
10	Закарпатська	«Соломоново»	16,6
11	Одеська	«iPark»	не визначено
12	Черкаська		
13	Вінницька		
14	Сумська	«Індустріальний парк», «Свема»	29,6
15	Івано-Франківська	«Долина»	6,3
16	Миколаївська		
17	Тернопільська		
18	Житомирська	«Коростень»	1,4
19	Волинська		
20	Херсонська		
21	Чернігівська		
22	Хмельницька	«Славута»	0,6
23	Полтавська	«Центральний»	4,1
24	Кіровоградська		
25	Запорізька		
26	м. Севастополь		
27	Чернівецька		

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

тичному, так і в практичному плані. Проблеми стану ринку праці та зайнятості населення виключно актуальні для української економіки, що стоїть перед необхідністю зберегти, примножити і раціонально використовувати наявний трудовий потенціал. Без цього неможливий подальший розвиток економіки України, її повноцінна інтеграція в систему міжнародних економічних відносин, де вирішальною передумовою конкурентоспроможності країни є висококваліфікована, мобільна робоча сила, зацікавлена в результатах виробництва і забезпечена стійкою зайнятістю.

Висновки

Наразі ситуація із залученням інвестицій щодо створення індустріальних парків потребує вжиття на державному рівні ряду заходів. Особливості взаємодії суб'єктів інвестиційного процесу в системі ринкових відносин являють собою індикатор результативності змін інвестиційного середовища. Саме тому слід наголосити на необхідності побудови ефективного механізму управління інвестиційним процесом та реагуванні держави при створенні більш сприятливого інвестиційного

клімату. Позитивною тенденцією щодо порушеного питання вважаємо будівництво та запуск внесених до Реєстру індустріальних (промислових) парків 12 об'єктів інвестування, що передбачають при державній фінансовій підтримці в розмірі 125 млн. гривень створення понад 70 тис. робочих місць.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 №93/96-ВР [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
2. Ясько І. Реалізація національного проекту «Індустріальні парки України» / І. Ясько [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://irm.kr.ua/uk/projects/industrialni-parki/534-realizatsiya-natsionalnogo-proektu-industrialni-parki-ukrajini.html>
3. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2013 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investicijnoyi_privablivosti_regioniv
4. Інформаційне агентство УНІАН [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/industry>

УДК: 336.717.13

Л.В. БЕРЕЖНА,
к.е.н., доцент кафедри вищої математики, Черкаський державний технологічний університет,
О.І. СНИТЮК,
к.е.н., доцент кафедри вищої математики, Черкаський державний технологічний університет

Моделювання регіональної складової розрахунків платіжними картками в Україні

У статті розглянуто стан, особливості, ризики та перспективи функціонування платіжних карток та платіжної інфраструктури в Україні в регіональному аспекті. Побудовано інтегральний показник ринку платіжних карток ($I_{\text{рлж}}$) у розрізі регіонів України, проведений кластерний аналіз класифікації областей за рівнем $I_{\text{рлж}}$. Також побудовано моделі парної регресії взаємозв'язку між часткою міського населення та значенням $I_{\text{рлж}}$, що дозволило підтвердити зроблені висновки щодо впливу чисельності сільського населення на рівень розвитку ринку платіжних карток в окремо взятих регіонах України.

Ключові слова: ринок платіжних карт, платіжна інфраструктура, регіони України, постійне і наявне населення, інтегральний показник, кластерний аналіз, модель, кореляційно-регресійний аналіз.

Л.В. БЕРЕЖНАЯ,
к.э.н., доцент кафедры высшей математики, Черкасский государственный технологический университет,
О.И. СНИТЮК,
к.э.н., доцент кафедры высшей математики, Черкасский государственный технологический университет

Моделирование региональной составляющей расчетов платежными карточками в Украине

В статье рассмотрено состояние, особенности, риски и перспективы функционирования платежных карточек и платежной инфраструктуры в Украине в региональном аспекте. Построен интегральный показатель рынка платежных карт ($I_{\text{рлж}}$) в разрезе регионов Украины, проведен кластерный анализ классификации областей по уровню $I_{\text{рлж}}$. Также построены модели парной регрессии взаимосвязи между долей городского населения и значением $I_{\text{рлж}}$, что позволило подтвердить сделанные выводы относительно влияния численности сельского населения на уровень развития рынка платежных карт в отдельно взятых регионах Украины.

Ключевые слова: рынок платежных карт, платежная инфраструктура, регионы Украины, постоянное и наявне население, интегральный показатель, кластерный анализ, модель, корреляционно-регрессионный анализ.

L. BEREZHNA,
candidate of economic sciences, the author is associate professor
at the Department of Mathematics of Cherkassy State Technological University,
O. SNYTUK,
candidate of economic sciences, the author is Associate Professor
at the Department of Mathematics of Cherkassy State Technological University

Modeling regional component settlements payment cards in a Ukraine

In the article the state, features, risks and prospects functioning of payment cards and payment infrastructure in Ukraine in regional terms. Powered integral index cards market ($I_{\text{рлж}}$) in regions of Ukraine conducted a cluster analysis classification regions

in terms I_{mpcj} . The models pair regression relationship between the proportion of urban population and significance I_{mpcj} , allowing confirm conclusions about the impact on the rural population the level of the payment card market in individual regions of Ukraine.

Keywords: market of payment cards, payment infrastructure, regions of Ukraine, and constant current population, integral index, cluster analysis, model, correlation and regression analysis.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки, після важкої економічної глобальної кризи до банківської системи будь-якої країни висуваються підвищені вимоги щодо безпеки, стабільності та сталого розвитку. Однією з ланок, що вимагає підвищеної уваги, є ринок платіжних карток України та його платіжна інфраструктура. Постійний розвиток даної сфери за прикладом зарубіжних ринків надасть Україні стабільності. Першочерговими завданнями є розвиток системи електронних грошей та розбудова систем електронних платежів як внутрішньодержавного рівня, так і міжнародного.

Наразі в Україні й усьому світові відбувається процес розширення застосування безготівкових розрахунків, і його потрібно певним чином упорядкувати і стимулювати. Це зробить процес розрахунків безпечнішим, швидшим і ефективнішим та обмежить обіг тіньової економіки. Поряд із цим імплементація концепції національної безпеки через здійснення регулятором оверсайту над платіжними системами, розробка і впровадження процедур і регламентів, які відповідають інтересам банківської системи і враховують міжнародні стандарти, приведе до зміцнення банківської системи [1].

У контексті сучасних українських реалій розвитку безготівкових розрахунків можуть сприяти запропоновані Кабінетом Міністрів України та підтримані Національним банком України обмеження на розрахунки готівкою. Так, передбачається зниження ліміту на розрахунки готівкою між фізичними особами і підприємцями зі 150 тис. грн. до суми, еквівалентної 15 зарплатним мінімумам (на цей момент – 18 270 грн.). Проте при цьому постає декілька питань:

1) наскільки є готовою інфраструктура безготівкових розрахунків України до збільшення кількості операцій платіжними картками населенням;

2) чи достатньою є кількість емітованих карток і чи забезпечене населення платіжними картками в повному обсязі;

3) чи дозволить наявна кількість банкоматів і платіжних терміналів здійснювати оперативні і безперервні розрахунки картками;

4) яким є стан інфраструктури безготівкових розрахунків в межах областей України та що на нього впливає.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню розвитку безготівкових розрахунків, електронних грошей та систем електронних платежів приділяли увагу такі вчені, як Б. Адамик, О. Вовчак, Н. Єрохіна, В. Єременко, Н. Коваль, В. Кравець, С. Пиріг, Я. Смолій, Ю. Яременко, публікували у своїх звітах міжнародні й національні платіжні організації та українські банки. Також моніторинг та аналітичну інформацію щодо стану, регулювання та нагляду (оверсайту) за платіжними системами та системами безготівкових розрахунків здійснює та публікує Національний банк України. Необхідно відмітити, що періодично досліджує виклики розвитку ринку платіжних карток Незалежна асоціація банків України [2]. Проте відповіді в повному обсязі на поставлені вище питання практично відсутні.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні стану та перспектив розвитку, а також моделювання регіональної складової розрахунків платіжними картками в Україні.

Виклад основного матеріалу. Використовуючи статистичні дані Національного банку України [3] та Державного комітету статистики [4], визначимо стан, динаміку зміни та прогноз платіжних карток, банкоматів та платіжних терміналів в Україні за період з 01.01.2009 по 01.01.2014 (табл. 1, рис. 1–3). Потрібно зазначити, що аналіз здійснюється в розрізі як постійного, так і наявного населення, оскільки саме ці показники відображають те населення, яке може використовувати платіжні картки для розрахунків. Як відомо, постійне населення – це сукупність людей, що постійно проживають на певній території, незалежно від того, чи перебувають вони в даний момент на цій території, в той же час наявне населення даної території – це сукупність людей, які перебувають на ній, незалежно від тривалості перебування [4].

Аналіз табл. 1 та рис. 1–3 свідчить, що в Україні випущено достатню кількість пластикових карт – їх більше, ніж дорослого населення та підлітків, для яких українські банки здійснюють емісію цих платіжних інструментів. Кількість платіжних карток на одну особу постійного населення щороку зростає (з 0,839 до 1,541) і може становити на 01.01.2015 – 1,854. Кількість банкоматів в Україні протягом цього ж періоду також стабільно зростала: з 27 965 станом на 01.01.2009 до 40 350 – на 01.01.2014. Для розуміння їх достатності для банківської системи України обчислено показник «Чисельність постійного населення на 1 банкомат, тис. ос.», який показує, що за досліджуваний період збільшення банкоматів призвело до зменшення чисельності населення з 1,64 тис. осіб на 01.01.2009 до 1,121 тис. осіб на 01.01.2009 на один банкомат (або на 32% менше). Збереження існуючої тенденції може покращити значення цього показника у 2014 році до 1 банкомат на 964 особи, що тим самим покращить платіжну інфраструктуру. В цей же час стрімко зростає кількість платіжних терміналів. На 01.01.2014 кількість торговельних терміналів порівняно з 01.01.2009 збільшилася на 89% і становила 221 222 штуки. Чисельність постійного населення на один платіжний термінал в Європі в середньому становить 50 осіб. В Україні цей показник за досліджуваний період зменшився з 394 осіб до 205. Прогноз показника «Чисельність постійного населення на 1 платіжний термінал» станом на 01.01.2015 за умов збереження тенденції має наблизити Україну до середньоєвропейських значень і становити близько 54 особи.

Необхідно відмітити, що в розрізі регіонів України стан ринку платіжних карток й відповідної інфраструктури виглядає таким чином (табл. 2).

Як видно з табл. 2, основними лідерами за всіма показниками є м. Київ, Дніпропетровська та Донецька області. Однак ці показники подані в абсолютному виразі. А, як відомо, регіони України кардинально відрізняються чисельністю на-

Таблиця 1. Середні значення показників по Україні в цілому станом на 1 січня

Роки	Кількість платіжних карток на 1 особу наявного населення	Кількість платіжних карток на 1 особу постійного населення	Кількість платіжних карток в обігу на 1 особу наявного населення	Кількість платіжних карток в обігу на 1 особу постійного населення	Чисельність наявного населення на 1 банкомат, тис. ос.	Чисельність постійного населення на 1 банкомат, тис. ос.	Чисельність наявного населення на 1 платіжний термінал, ос.	Чисельність постійного населення на 1 платіжний термінал, ос.
2009	Н/д*	Н/д	0,836	0,839	1,65	1,64	395,24	393,70
2010	0,633	0,636	0,967	0,971	1,588	1,582	445,969	444,220
2011	0,642	0,645	1,013	1,017	1,518	1,512	423,326	421,659
2012	0,764	0,767	1,269	1,274	1,383	1,377	369,383	367,924
2013	0,727	0,730	1,533	1,539	1,260	1,255	279,940	278,832
2014	0,784	0,787	1,535	1,541	1,126	1,121	205,342	204,527
Прогноз на 2015 рік				1,854		0,946		53,837

Джерело: розрахунки авторів.

* Дані відсутні.

селення, співвідношенням міського і сільського населення, розвитком і видом промисловості тощо. Тому дуже складно за даними табл. 1 оцінити забезпеченість мешканців областей картками й рівень інфраструктури їх обслуговування як станом на 01.01.2014, так і в динаміці. Крім того, оскільки ці досліджувані показники характеризуються, як правило, множиною ознак ($m \geq 2$), при упорядкуванні одиниць сукупності виникає необхідність агрегування всіх ознак множини в одну інтегральну оцінку. Назвемо її «Інтегральний показник ринку платіжних карток ($I_{рлк}$)».

Конструювання $I_{рлк}$ містить такі етапи:

1. Формування множини індикаторів.
2. Нормалізація і стандартизація індикаторів.
3. Розрахунок інтегрального індексу.

Дослідження рівня ринку платіжних карток в регіональному аспекті пропонуємо здійснювати за такими показниками:

- кількість платіжних карток на 1 особу наявного населення (x_1);
- кількість платіжних карток на 1 особу постійного населення (x_2);
- кількість платіжних карток в обігу на 1 особу наявного населення (x_3);
- кількість платіжних карток в обігу на 1 особу постійного населення (x_4);
- чисельність наявного населення на 1 банкомат, тис. ос. (x_5);
- чисельність постійного населення на 1 банкомат, тис. ос. (x_6);
- чисельність наявного населення на 1 платіжний термінал, ос. (x_7);

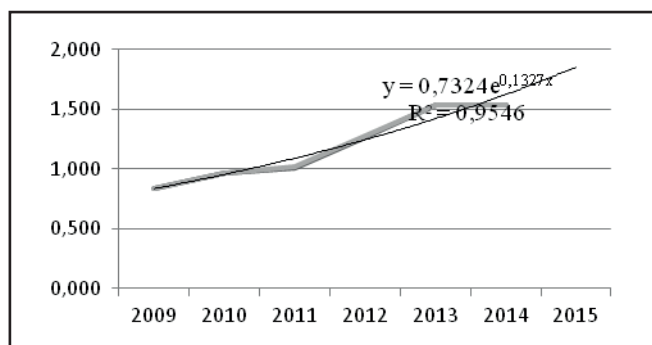


Рисунок 1. Динаміка та прогноз зміни кількості платіжних карток в обігу на 1 особу наявного населення

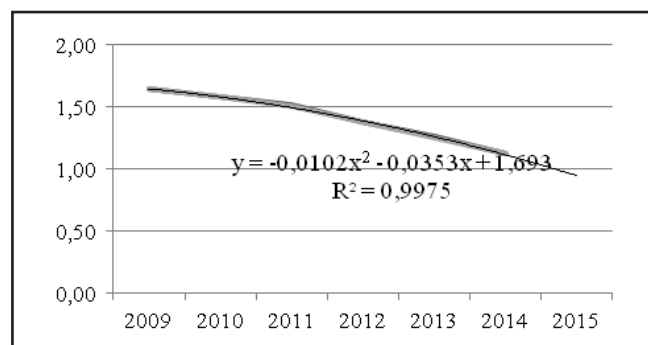


Рисунок 2. Динаміка та прогноз зміни чисельності постійного населення на 1 банкомат, тис. осіб

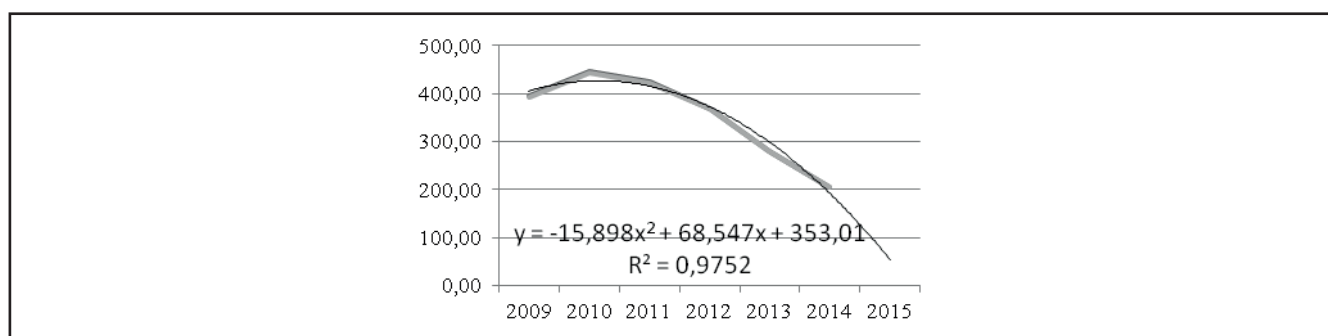


Рисунок 3. Динаміка та прогноз зміни чисельності постійного населення на 1 платіжний термінал, осіб

Таблиця 2. Дані в регіональному розрізі щодо кількості платіжних карток та інфраструктури їх обслуговування станом на 01.01.2014 [3]

Область	Кількість, штук, одиниць						
	платіжних карток (в обігу)*	платіжних карток (активні)**	банкоматів	платіжних терміналів			підприємств торгівлі та сфери послуг
				загальна	торговельних	банківських	
АРК	2 339 319	1 258 162	1 832	10 453	9 156	1 297	6 225
Вінницька	1 940 158	966 965	1 179	4 394	3 662	732	2 436
Волинська	1 179 300	613 734	785	3 853	3 375	478	2 170
Дніпропетровська	7 669 801	3 607 451	3 713	21 296	18 931	2 365	11 532
Донецька	6 427 308	3 428 109	4 039	19 243	16 872	2 371	10 424
Житомирська	1 601 002	832 868	943	4 109	3 520	589	2 208
Закарпатська	1 067 229	556 985	757	3 206	2 606	600	1 819
Запорізька	2 844 631	1 445 460	1 653	9 134	7 844	1 290	5 160
Івано-Франківська	1 591 366	825 816	885	4 326	3 692	634	2 724
Київська	1 793 767	974 307	706	4 971	4 164	807	2 909
Кіровоградська	1 274 654	666 337	813	3 763	3 199	564	2 335
Луганська	2 984 331	1 623 502	1 760	8 117	6 938	1 179	4 157
Львівська	3 024 465	1 642 365	1 902	9 544	8 260	1 284	4 957
Миколаївська	1 539 897	855 819	1 124	5 058	4 245	813	2 949
Одеська	3 147 820	1 704 809	2 095	12 703	10 649	2 054	7 570
Полтавська	2 183 739	1 171 012	1 461	7 404	6 187	1 217	4 030
Рівненська	1 176 742	613 787	816	3 228	2 763	465	1 804
Сумська	1 670 425	872 292	999	4 210	3 562	648	2 707
Тернопільська	1 218 005	586 921	776	2 636	2 150	486	1 515
Харківська	3 789 566	2 032 455	2 293	13 821	12 033	1 788	6 458
Херсонська	1 427 435	751 962	904	4 711	3 993	718	2 594
Хмельницька	1 766 249	929 490	984	4 309	3 682	627	2 572
Черкаська	1 745 988	932 297	985	4 587	3 881	706	2 540
Чернівецька	813 950	432 468	594	2 732	2 275	457	1 408
Чернігівська	1 312 154	652 858	766	3 907	3 188	719	2 126
Київ	11 544 956	5 258 466	5 034	41 590	37 890	3 700	22 333
Севастополь	651 884	385 039	552	3 917	3 614	303	2 641
Усього	69 726 141	35 621 736	40 350	221 222	192 331	28 891	122 303

* Зазначається загальна кількість емітованих банком платіжних карток, термін дії яких не закінчився.

** Зазначається загальна кількість емітованих банком платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні три місяці.

• чисельність постійного населення на 1 платіжний термінал, ос. (x8).

Здійснимо стандартизацію показників за формулою

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}},$$

де x_{ij} – значення i -ого показника ринку платіжних карток в j -ій області, x_{\max} і x_{\min} – відповідно мінімальне й максимальне значення показника серед сукупності областей, z_{ij} – стандартизовані значення показників.

Проведемо розрахунок інтегрального показника ринку платіжних карток ($I_{рнкj}$) за формулою

$$I_{рнкj} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m z_{ij}.$$

Зведемо значення інтегрального показника ринку платіжних карток ($I_{рнкj}$) у розрізі регіонів України за період з 01.01.2009 по 01.01.2014 у табл. 3 та відобразимо результати на рис. 4.

Як видно із табл. 3 і рис. 4, перше місце на ринку платіжних карток стабільно посідає Київ. Проте інтегральний показник ($I_{рнкj}$) інших областей має значну варіацію. І дуже складно визначити області, які мають наближені значення цих показників

за весь досліджуваний період, а отже, неможливо зрозуміти, які фактори впливають на зміну інтегрального показника ($I_{рнкj}$). Тому необхідно серед усієї сукупності показників у багатовимірному просторі сформувати клас однорідних одиниць сукупності та побудувати відповідну модель зв'язку. Для цього застосуємо кластерні процедури класифікації, які передбачають [5]:

1. Формування на ознаках метричної шкали матриці відстаней розміром $n \times n$ з нульовими діагональними елементами. Для розрахунку відстаней використана так звана Евклідова відстань: $c_{jk} = \left[\sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{ik})^2 \right]^{1/2}$, де z_{ij} і z_{ik} – стандартизовані значення i -ої ознаки в j -ої та k -ої одиниць сукупності.

2. Повторення таких трьох операцій на матриці відстаней:
– пошук мінімальної відстані між j -м та k -м кластерами;
– об'єднання j і k в один кластер і надання останньому спільний індекс q ;

– розрахунок відстаней від сформованого кластера q до інших s -их одиниць сукупності c_{qs} за, наприклад, алгоритмом одиничного зв'язку за формулою:

$$c_{qs} = 0,5c_{js} + 0,5c_{ks} - 0,5(c_{js} - c_{ks}).$$

У результаті ієрархічних процедур кластеризації сформована дендограма (рис. 5).

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 3. Значення інтегрального показника ринку платіжних карток ($I_{\text{рпк}}$) у розрізі регіонів України за період з 01.01.2009 по 01.01.2014

Область	Інтегральний показник в розрізі областей ($I_{\text{рпк}}$) станом на 1 січня					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
Автономна Республіка Крим (АРК)	0,246	0,284	0,244	0,219	0,235	0,217
Вінницька	0,058	0,089	0,068	0,059	0,122	0,119
Волинська	0,170	0,202	0,142	0,124	0,153	0,137
Дніпропетровська	0,665	0,811	0,720	0,663	0,602	0,447
Донецька	0,279	0,388	0,284	0,241	0,255	0,248
Житомирська	0,111	0,159	0,114	0,112	0,160	0,149
Закарпатська	0,066	0,071	0,037	0,029	0,032	0,037
Запорізька	0,331	0,449	0,332	0,263	0,289	0,276
Івано-Франківська	0,094	0,129	0,090	0,081	0,114	0,108
Київська	0,000	0,150	0,102	0,097	0,033	0,045
Кіровоградська	0,149	0,198	0,145	0,129	0,177	0,181
Луганська	0,144	0,207	0,160	0,138	0,183	0,181
Львівська	0,166	0,220	0,201	0,161	0,166	0,154
Миколаївська	0,261	0,328	0,261	0,213	0,247	0,228
Одеська	0,279	0,402	0,324	0,265	0,220	0,229
Полтавська	0,288	0,400	0,350	0,306	0,317	0,279
Рівненська	0,109	0,146	0,091	0,078	0,104	0,089
Сумська	0,177	0,252	0,192	0,179	0,233	0,220
Тернопільська	0,076	0,093	0,056	0,058	0,101	0,099
Харківська	0,199	0,261	0,249	0,221	0,240	0,228
Херсонська	0,187	0,257	0,209	0,184	0,210	0,203
Хмельницька	0,155	0,188	0,165	0,142	0,184	0,168
Черкаська	0,154	0,236	0,185	0,164	0,206	0,188
Чернівецька	0,070	0,068	0,038	0,024	0,048	0,066
Чернігівська	0,092	0,151	0,100	0,100	0,145	0,143
Київ	0,910	0,928	0,877	0,874	0,954	1,000
Севастополь	0,235	0,365	0,350	0,289	0,522	0,513
Середній показник по Україні	0,258	0,330	0,275	0,247	0,267	0,253

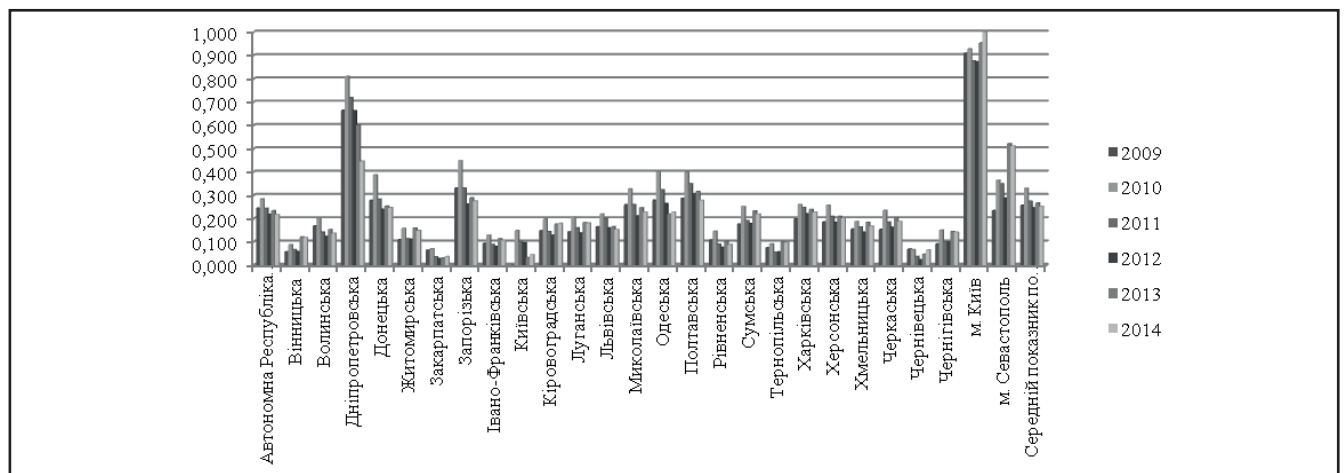


Рисунок 4. Значення інтегрального показника ринку платіжних карток ($I_{\text{рпк}}$) у розрізі регіонів України за період з 01.01.2009 по 01.01.2014

Як видно з рис. 5, на графіку чітко виділяються два кластери: I-й – це м. Київ і Дніпропетровська область, які демонструють найвищі показники розвитку ринку платіжних карток, та II-й – це всі інші регіони України. В межах другого кластера можна виокремити такі групи (із зазначенням середніх показників частки міського населення в областях у 2008–2013 роках):

- 1) Сумська (67,52%), Херсонська (61,15%), Черкаська (56,14%), Вінницька (49,72%) та Львівська (60,77%) області;
- 2) Луганська (86,73%), Волинська (51,84%), Хмельницька (54,95%) області;
- 3) Житомирська (58,05%), Чернігівська (62,93%), Івано-Франківська (43,29%), Рівненська (47,78%), Тернопільська (43,85%), Запорізька (76,93%) та Полтавська (61,14%) області;

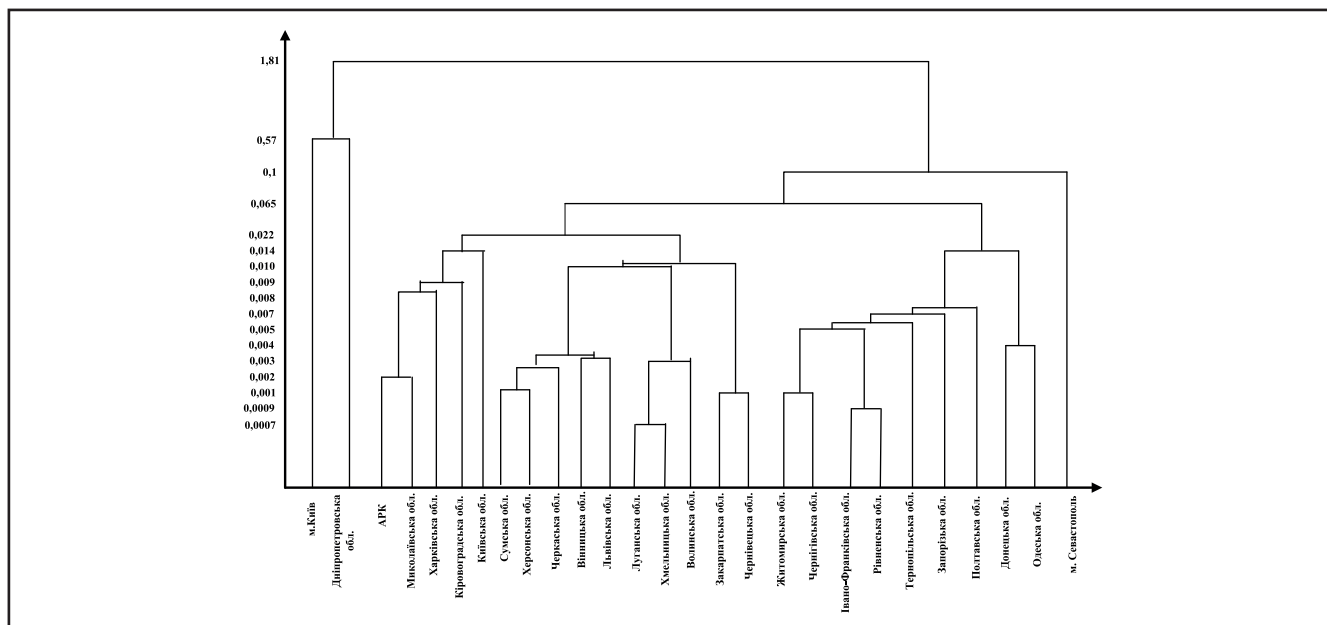


Рисунок 5. Вертикальна дендограма класифікації областей України за рівнем інтегрального показника ринку платіжних карток ($I_{\text{ринк}}$) за період з 01.01.2009 по 01.01.2014 (алгоритм одиничного зв'язку, Евклідова відстань)

4) АРК (62,81%), Миколаївська (67,75%), Харківська (80,13%), Кіровоградська (62,03) та Київська (61,44%) області.

Отже, як видно, за виключенням декількох областей, II-га група в більшості своїй об'єднує регіони, які мають частку міського населення в областях у 2008–2013 роках у середньому 60,8%. У той же час як до I-го кластера належать регіони із часткою міського населення 100% (м. Київ) та 83,5% (Дніпропетровська область). Таким чином, можна внести гіпотезу щодо існування зв'язку між рівнем розвитку ринку платіжних карток та чисельністю населення регіону, що проживає в місті. Перевіримо гіпотезу за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, побудувавши однофакторні моделі (частково результати по 2013 року наведені в табл. 4). Отримані значення свідчать, що побудовані моделі є адекватними (при $k_1=1$, $k_2=25$ ступенях свободи та рівні значущості $\alpha=0,05$ $F\text{-критерій}_{\text{табл.}} = 4,24$), а коефіцієнти детермінації (d) та розраховані індекси кореляції показують серйозний вплив чисельності міського населення на ринок платіжних карток.

Отже, розрахунки підтвердили гіпотезу, що організувати випуск карток й забезпечити нормальне функціонування платіжної інфраструктури технічно й технологічно простіше в містах. У той час як в сільській місцевості частими є проблеми із телекомунікацією, функціонує мала кількість сільських торговельних точок (та ще й із незначними оборотами), де можна було б скористатись картою, а також ментальність сільського населення й велика частка людей похилого віку, для яких використання нових сучасних інформаційних технологій є складним процесом, і яке звикло довіряти лише паперовим грошам і не довіряє пластику. Однак, зважаючи на стратегічне плани керівництва України щодо активного розвитку й підтримки сільського господарства, вважаємо, що з часом ситуація на ринку пластикових карток та платіжної інфраструктури в селах виправиться. Адже на Заході торговці встановлюють платіжні термінали з метою розширення спектру своїх послуг, підвищення привабливості і збільшення обороту. Сьогодні в Європі просто непристойно не мати платіжного терміналу – вони є всюди.

Також потрібно зазначити, що в Україні встановлення платіжних терміналів передбачає досить прості дії: банки-члени Незалежної асоціації банків України надають своїм клієнтам POS-термінали безкоштовно, тому жодних додаткових витрат торговельна точка, яка вирішить встановити такий термінал, не несе. Тим більше не несе жодних витрат утримувач платіжної картки. Все залежить від бажання самої точки, яка в подальшому мусить сплачувати банку комісію (у середньому – 2% від суми транзакцій). Середня вартість POS-терміналу для банків – \$600, окупність – приблизно три роки в залежності від оборотів точки. Проте не можна не сказати про наявність певного спротиву «терміналізації» торговельних точок. Першою чергою це стосується торговців, які частину свого обороту тримають у тіні. Зрозуміло, що їм не вигідно показувати весь обсяг своєї діяльності з метою уникнення оподаткування [2].

Таким чином, існуюча інфраструктура вже дозволяє широко запроваджувати безготівкові розрахунки в Україні. Адже увесь світ рухається в бік безготівкових розрахунків. Паперові гроші – це надзвичайно дорого як для банків, так і для клієнтів. А головне – небезпечно й неефективно. Проте широке коло експертів вважає, що знижувати ліміт на розрахунки готівкою нижче позначки 10–15 тис. грн. доти, доки «високі технології» не досягнуть найвіддаленіших населених пунктів, не можна. Крім того, виділяють певні ризики, які в цьому випадку можуть з'явитися:

- Додаткова емісія карток неплатоспроможних банків посилила недовіру громадян до банківської системи і цієї форми розрахунків. Деякі фахівці вважають, що введення такої норми ліміту збільшить можливості тіньової економіки [6, с. 42].
- Через проблеми з ліквідністю багато банків зараз затримує платежі, а то й зовсім відмовляється проводити транзакції. З початку 2014 року в Україні визнали неплатоспроможними понад 25 фінустанов. І ця цифра збільшується. Вгадати, який банк буде оголошений банкрутом наступним, практично неможливо. Тому власники платіжних карток у будь-який момент можуть позбутися можливості розрахо-

Таблиця 4. Вплив чисельності міського населення на показники розвитку ринку платіжних карток станом на 01.01.2014

Характеристика моделі	Кількість платіжних карток на 1 особу наявного населення	Кількість платіжних карток на 1 особу постійного населення	Кількість платіжних карток в обігу на 1 особу наявного населення	Кількість платіжних карток в обігу на 1 особу постійного населення	Чисельність наявного населення на 1 банкомат, тис. ос.	Чисельність постійного населення на 1 банкомат, тис. ос.	Чисельність наявного населення на 1 платіжний термінал, ос.	Чисельність постійного населення на 1 платіжний термінал, ос.
Модель	$y = 0,28226e0,0141x$	$y = 0,2849e0,0141x$	$y = 0,541e0,0141x$	$y = 0,5454e0,0141x$	$y = 2,6188e-0,012x$	$y = 2,6009e-0,012x$	$y = -271,3 \ln(x) + 1381,1$	$y = -267,9 \ln(x) + 1364,8$
d	0,703	0,704	0,6118	0,6127	0,5239	0,5259	0,6871	0,6854
F-критерій	59,18	59,46	39,40	39,55	27,51	27,73	54,90	54,47

уватись за покупки через те, що їхні рахунки опиняться «замороженими». Тож українцям доведеться або ризикувати, зберігаючи гроші на картковому рахунку, або класти гроші на картку безпосередньо перед покупкою.

• І як наслідок, таке обмеження може призвести до подальшого скорочення обсягу роздрібною торгівлі в Україні, а отже скорочення бізнес-активності, що, своєю чергою, може збільшити обсяг «тіньового ринку».

Отже, через ринки платіжних карток проходять великі грошові потоки, тому порушення в роботі цих ринків, невиконання одним або декількома учасниками платіжної системи своїх зобов'язань можуть привести до системного ризику, негативно вплинути на стабільність фінансової системи, підірвати довіру суспільства до грошей. Тому організація ринків платіжних карток та платіжної інфраструктури і управління ними мають здійснюватись таким чином, щоб ризики в їх діяльності були мінімальними.

Висновки

Проведене авторами дослідження вказує на те, що сучасний етап розвитку ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури хоч ще й не досягнув середнього рівня відповідних показників в Європі, проте вже дозволяє широко запроваджувати безготівкові розрахунки в Україні. При цьому організувати випуск карток й забезпечити нормальне функціонування платіжної інфраструктури в Україні технічно й технологічно простіше в містах. У той час як в сільській місцевості є свої певні особливості. Побудова інтегрального показника ринку платіжних карток (Ірпк) у розрізі регіонів України, проведений кластерний аналіз класифікації областей за рівнем Ірпк та побудова моделей парної регресії взаємозв'язку між часткою міського населення та значенням Ірпк дозволили підтвердити зроблені висновки щодо впливу чисельності сільського населення на рівень розвитку ринку платіжних карток в окремих регіонах України. Також за допомогою кластерного аналізу було окремо виділено м. Київ та Дніпропетровську об-

ласть як регіони з найвищим рівнем інтегрального показника і з найбільшою часткою міського населення. Однак, зважаючи на стратегічне плани керівництва України щодо активного розвитку й підтримки сільського господарства, вважаємо, що з часом ситуація на ринку пластикових карток та платіжної інфраструктури в селах виправиться.

У подальших дослідженнях необхідно приділити увагу багатьом іншим питанням розвитку платіжних систем та платіжної інфраструктури, зокрема моделюванню впливу безготівкових розрахунків на грошовий обіг в Україні.

Таким чином, платіжні системи і системи розрахунків відіграють провідну роль в економіці держави, забезпечуючи здійснення суб'єктами економіки переведення коштів і розрахунків за зобов'язаннями, що виникають у процесі економічної діяльності. Надійні й ефективні платіжні системи є запорукою стабільного функціонування фінансової системи і економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73881>
2. «Виклики 2013 року для розвитку ринку платіжних систем» [Електрон. ресурс]: Режим доступу: http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/46684/
3. «Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні» [Електрон. ресурс]: Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254&cat_id=36042
4. Демографічна та соціальна статистика [Електрон. ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001 р. – 170 с.
6. «Що буде, якщо готівку обмежать тисячею євро». Вечірні Черкаси. №47 від 19.11.2014 [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.vechirka.net/pdf-arkhiv/item/47-vid-19-lystopada-2014-roku.html>

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., професор, Інститут архітектури НУ «Львівська політехніка»,
Н.М. ЛИСЯК,

к.е.н., Навчально-науковий Інститут підприємництва та перспективних технологій НУ «Львівська політехніка»

Теоретико-методологічні аспекти просторового моделювання для задач соціально-економічного розвитку міст

Зроблено теоретичне осмислення феномену міста як територіальної та соціально-економічної системи для нових політичних та соціально-економічних умов у державі. Обґрунтовано методологію узгодження стратегічних документів соціально-економічного розвитку та просторової організації міст. Перевірку теоретико-методологічної моделі здійснено на прикладі Львова.

Ключові слова: стратегія розвитку міста, генеральний план міста.

Н.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., професор, Інститут архітектури Національного університета «Львівська політехніка»,
Н.М. ЛИСЯК,

к.э.н., Институт предпринимательства и перспективных технологий Национального университета «Львовская политехника»

Теоретико-методологические аспекты пространственного моделирования для задач социально-экономического развития городов

В статье проведено теоретическое осмысление феномена города как территориальной и социально-экономической системы для новых политических и социально-экономических условий в стране. Обоснована методология согласования стратегических документов социально-экономического развития и пространственной организации городов. Проверка теоретико-методологической модели осуществлена на примере города Львова.

Ключевые слова: стратегия развития города, генеральный план города.

M.M. GABREL,
PhD, professor,
N.M. LYSYAK,

Ph.D., Lviv Polytechnic National University Institute of business and innovative technologies

Theoretical and methodological aspects of spatial modeling for social and economic problems of cities

In the article was made theoretical understanding of the phenomenon of the city as territorial and socio-economic system to new political and socio-economic conditions in the country. Grounded methodology coordination strategy papers of socio-economic development and spatial organization of cities. The theoretical and methodological model was checking for the Lviv city.

Keywords: the development strategy of the city, master plan of the city.

Постановка проблеми. У пострадянський період в умовах відходу від планового ведення народного господарства та планового розвитку територіальних систем активно роз-

винулись роботи з обґрунтування Стратегії соціально-економічного розвитку територій та окремих господарських об'єктів (надалі – Стратегій). Аналіз багатьох Стратегій,

опрацьованих для міст західного регіону України, вказує на їхню апросторовість.

Відомо, що локалізація, природні умови та віддалі впливають на процеси й явища у містах. Окрім того, умови та розміщення визначають просторові відмінності міст і процеси в них. Таким чином, стверджується наявність залежностей між соціально–економічними процесами та просторовими характеристиками: можуть проявлятися системні ефекти при узгодженні соціально–економічних і територіальних вимірів. Відповідно, актуальним є завдання аналізу й просторового моделювання ефектів для задач пошуку шляхів соціально–економічного розвитку територіальних систем, у тому числі міст.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Чимало проблем соціально–економічного прогнозування та планування вимагають дослідження залежностей між явищами і процесами, що проявляються в різних просторових ситуаціях. В останні десятиліття економісти звертають увагу на обов'язковість просторового моделювання економічних процесів і явищ. Використовувані регресивні моделі, а також методичні прийоми проте вказують лише на декларування просторового підходу, а моделі соціально–економічного розвитку залишаються «апросторовими» і не скеровані на дослідження системних аспектів. Їхня корисність у моделюванні розвитку територіальних систем є низькою. Це впливає з того, що дослідження залежностей не базується на системній моделі простору, в аналізі втрачаються важливі зв'язки, тим самим і спотворюються загальні результати оцінки та об'єктивність обґрунтованих рішень.

Існують різні опрацьовання моделей простору, які активно розвиваються від 70–х років ХХ ст. Оpubлікована значна кількість теоретичних праць щодо моделей простору і просторового моделювання. Зокрема, виділяються фундаментальні праці Clifфа (1973), Orada (1973), Anselina (1988), Floraxa (1995), польських учених A. Zeliasa (1991), K. Korczewski (2006), B. Sucheckiego (2010), які стосуються проблематики моделювання доходів територіальних громад, економічної конвергенції (взаємопроникнення); просторової регресії, моделювання вартості нерухомості й незабудованих територій тощо. Серед українських дослідників виділяються праці урбаністів М. Дьоміна та В. Тімохіна, економістів Ш. Ібатуліна, Н. Паліхи [1–4]. Одним з авторів [2] запропоновано модель п'ятивимірного простору (LЧFCUЧГЧТ) для обґрунтування нових підходів до моделювання просторової організації та розвитку містобудівних систем різного рівня.

В українській практиці склалася невідповідність між документами соціально–економічного розвитку міст (концепцій і стратегій розвитку) та містобудівними – схеми й проекти районного планування адміністративних областей чи територій, генеральні плани міст. Містобудівна документація частково враховує соціально–економічні умови складеної ситуації, проте внаслідок трудомісткості розробляється (оновлюється) на період не менше 20 років. Водночас Стратегії соціально–економічного розвитку оновлюються часто, зазвичай у зв'язку зі змінами органів місцевого самоврядування. Таким чином, існує часова неузгодженість означених документів.

Інша особливість полягає в процедурах узгодження та прийняття документів: Стратегії затверджуються за простою схемою залежно від обумовлених вимог, процедура ж

обговорення, узгодження та затвердження містобудівної документації ускладнена. Важливою zásадою стратегій розвитку міст є недостатнє усвідомлення глобальних змін, що відбуваються в усіх сферах життя. Стратегії розробляються за одноманітним методологічним підходом; оновлення генплану є інтелектуально складнішим завданням. Як розробники Стратегії й містобудівної документації, так і керівники міст (замовники) мають бути інтелектуально готовими до осмислення глобальних процесів і їх прояву на конкретну територіальну громаду.

Мета статті полягає в розкритті доцільності узгодження просторової політики та стратегій соціально–економічного розвитку міст. При цьому вирішувались задачі:

- осмислити міста як феномен просторової та соціально–економічної взаємодії в різних історичних умовах;
- обґрунтувати методологію узгодження стратегічних документів організації та розвитку міст;
- перевірити обґрунтований теоретичний та методичний інструментарій на прикладі реального міста.

Виклад основного матеріалу

1. Осмислення феномену міста для нових історичних умов. Зробимо стислий історичний екскурс.

Міста періоду промислової революції – міста сильної буржуазії (власників капіталу), що співпрацює з робітничими масами (власниками праці). Відносини між капіталом і працею виражали просторову структуру міст. Капіталу були потрібні робітники та території для організації й розвитку діяльності, відповідно до цього створилась модель міста (у багатьох випадках ефективна) – структура простору, функціонально–планувальна інфраструктура, суспільно–економічні стосунки тощо, визначався стан середовища та архітектура.

На зламі ХІХ–ХХ ст. капіталу були потрібні робітники (праця) більш професійно–освічені та фізично здорові, тому творив для них відносні умови для праці, відпочинку, лікування, освіти. Аналогічна вимога була до працівників у радянських містах, відповідно організовувалось середовище та соціальна інфраструктура.

Модель міст радянського періоду як міста номенклатурної бюрократії та робітничих мас. Саме ідеологічно–пролетарські відносини визначали просторові характеристики й розвиток міста. Політично–господарська бюрократія (номенклатура) для реалізації своїх цілей не мала особливих зацікавлень у місті й орієнтувалась виключно на реалізацію планових завдань, що визначались вищими державно–політичними інституціями. Такі відносини, а також загальнонародна (державна) власність, у тому числі на землю, визначали спосіб вирішення питання просторової організації та управління розвитком міст. Наприклад, за потреби територіального розширення міста після відповідних науково–проектних обґрунтувань рішення приймалось державно–партійною номенклатурою.

Трансформації останніх десятиліть охопили міста в глобальному масштабі. У міста капіталістичних країн вже від 70–х років ХХ ст. у зв'язку з трансформаціями капіталістичної системи відбувається перенесення виробництва до країн з дешевою робочою силою – в містах «материнських» утворюються покинуті промислові ландшафти та зростає безробіття.

З кінця ХХ ст. місту «не потрібні» робітники, а капітал «відірвався» від сфери виробництва. На США, наприклад, при-

падає тільки 10% бізнесу Coca-Cola. Фірма сама визначає, де розташовуватися, що продукувати, де і які податки сплачувати. Навіть уряд держави не може на практиці регулювати таку діяльність. І це одна з особливостей сьогоднішнього господарювання. Можливості міст у цих питаннях більші; для міст це конкретна справа, не політична, як це трактується державою. Більшість проблем – і не тільки господарських, а міграції, екологічні, з якими зустрічаються суспільства, – успішніше вирішуються на місцях за умови взаємоузгодженої діяльності влади й територіальної громади.

Таким чином, відносини людини з капіталом переносяться з місць праці до місць проживання. Найважливішим аспектом таких змін є житлова криза й «іпотечна експлуатація» мешканців. Це пов'язується з логікою акумуляції капіталу як самоцінності, що виявляє інтенсивний вплив на мешканців та функціонування міст.

З початком пострадянського періоду після 1990 року радянська модель міст не зобов'язує. Просторовий хаос, погіршення управління процесами в містах, диктатура капіталу, спекуляція на землі й нерухомості, в тому числі і за участі влади – характерні ознаки сьогоднішнього стану пострадянських міст. Проте цей період завершується: будуються нові об'єкти – стадіони, аквапарки, центри торгівлі й розваг, інформаційні центри, розвивається транспортна інфраструктура. Змінюються мешканці міст з їх потребами, змінюється система міської економіки та системи управління містами.

У країнах Європи понад 50% нерухомості обтяжена іпотечними кредитами. В Україні – не більше 10%, що є результатом малих доходів громадян та недовіри до банків. Чимало молодих людей, що мають особливу потребу в житлі, працюють на низькооплачуваних роботах, що унеможлиблює отримання кредитів і викуп житла без допомоги батьків. Відповідно зростає число людей, котрі винаймають квартири. Плата за оренду квартир складає значну, а інколи більшу частину доходу сім'ї. Недостатньо розвивається комунальне будівництво (власність міста, що надається в оренду мешканцям) – їх кількість не покриває тих квартир, що приватизуються з міського фонду чи втрачаються містом через технічний стан. Зміна системи фінансування житлового будівництва, демографічна криза та процес раптової деіндустріалізації міст після 1991 року – перша група проблем у сучасних містах України.

Великі міста, втративши свою промисловість, не втратили, а навіть розвинули свої позиції стосовно фінансових, ділових тощо непромислових функцій. Водночас не варто переоцінювати таких трансформацій: розбудова нових ділових функцій навіть у містах-центрах регіонів має розпочатись практично з нуля. Процес деіндустріалізації міст в Україні відбувся раптово з початком ліквідації колишнього СРСР і супроводжувався кризою всіх сфер життя та початком нового державотворення.

Можна стверджувати, що в сучасних умовах при зростанні міст збільшуються їхні фінансові борги. І подальша стратегія міста скерована на пошуки та залучення фінансів, причому вони скеровуються у сфери, які лише опосередковано впливають на якість проживання мешканців, а інколи приводять до погіршення цих умов та додаткових витрат міста на утримання (стадіонів, проведення фестивалів тощо). Проте надальні зберігається практика пошуку й намагання «сподобатись»

інвесторам та віра в те, що їх прибутки в наших містах будуть і прибутками міст та територіальних громад.

Фактом є фінансова слабкість українських міст. На сьогодні територіальні громади мають обов'язки й відповідальність, а держава – владу й гроші. Існує потреба пошуку нового виміру політики, співвідношень «центральної влади і територіальної громади». Потрібно шукати нові ресурси, на яких може базуватися розвиток міст, – це мешканці, історія (атрактивність, культурна спадщина), умови (розміщення, природно-ландшафтні та ін.), нові функції та особливості розпланування.

Аналіз стратегій розвитку міст з різних часів незалежної України вказує на зміну підходів у часі. Як правило, це залежить від колективу розробників і замовників. Зростає увага й до людського виміру – якості умов проживання та творення громадянського суспільства. В сучасних стратегіях передбачається повернення до міста як самоврядної просторової структури, що функціонує на засадах саморозвитку з ширшим залученням усіх верств мешканців. Проте при цьому слід уникати популізму, тобто в основу мають бути покладені принципи розбудови сильного міста на мешканцях, а не на глобальних корпораціях.

Сьогоднішній капіталізм, творення якого відбувається в нашій державі і від чого залежить майбутнє наших міст і територій, не є однорідним, має різну структуру й способи господарської діяльності. Ортодоксальна логіка – коли вигода, прибуток (гроші) виступають основою й мовою господарських відносин; нова логіка – коли на ринку оцінюються й враховуються всі вартості: соціальні, економічні, історичні, культурні тощо. В містах неекономічні складові відносин мають визначальну роль, і це стає логікою сучасних міст. Питання полягає в «спекуляції землею й нерухомістю – чи охороні середовища і збереженні ідентичності» та інших площинах.

Через систему диференційованих податків, у тому числі місцевих, підвищення соціальної відповідальності бізнесу, а також заборона спекуляцій на фінансовому ринку банків (створенням комунальних банків, через які здійснюватимуться міські розрахунки) – лише окремі кроки на шляху узгодження логіки ринку з логікою міста, узгодження соціального, економічного та функціонального вимірів.

Інші зміни в структурі простору міст пов'язуються з ідеєю нового урбанізму. Проявляються вони у:

- зникненні поділу між центром та периферією й «розливом» агломерацій;
- глобальній динамізації економічних і культурних процесів, а також політичних контактів; міста опиняються в центрі цих процесів, стають «лабораторіями» пошуку нових форм життя і діяльності людей. З'являються нові ідеї, пов'язані з формами співжиття та праці. Ця динамічна складова й енергія має бути осмислена та в міру можливостей використана і скерована на ефективний розвиток урбанізованих систем;
- інформатизації міського простору й життя мешканців, що змінює підходи до організації й управління містами. Поширюється підхід на управління містами (великим згуртованим мешканців) у реальному часі. Система відстежування з допомогою фотокамер та систем GPS реальної ситуації дозволяє корегувати не лише рішення користувачів (зміна руху автомобілів на основі інформації GPS), а й управлінські рішення в цілому;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– зростанні ролі культурної складової в житті міст, навіть в умовах погіршення економічних характеристик. Стосується це не тільки міст з багатою історичною спадщиною та туристично-рекреаційним потенціалом; культура стає важливим містоутворювальним чинником. В економіці США індустрія культури має фінансові обороти більші від хімічної, автомобільної та будівельної разом узятих. Вона зростає швидше, ніж навіть індустрія інформаційних технологій – це тренд сучасного світу;

– радикальній зміні функції міст та відмови від функціонального зонування (ортодоксального функціоналізму), одночасної концентрації й децентралізації в ландшафті міст;

– поверненні уваги та «нових відкриттів» міського центру як громадського простору для проведення часу й спілкувань мешканців (зростання вимог комфортності, автентичності, естетичності). Тратяться традиційні громадські простори – кожен творить власну частину міста, а також нові форми громадської активності в містах та мультимодальність міського громадського простору (майдани).

Прикладів змін і нових процесів можна наводити багато, охоплюють вони суспільство, систему господарювання й управління, а також зміни в територіальних відносинах. Незаперечним є факт, що документація, яка розробляється для управління розвитком міст, має бути мобільною й швидко реагувати на зміни. Мусимо змінити мислення про місто, почати їх по-новому проектувати та визначати розвиток. Проектування й реалізація проектів, управління та функціонування міста характеризуються складними відносинами і взаємодіями. Міста мають відновлювати свій потенціал для

постіндустріальних умов та вимог сталого розвитку. Постає вимога узгодження діяльності громади-підприємств-влади, відмови від короткотермінових вигод та спекуляцій на користь гармонійного розвитку міста як системи.

2. *Обґрунтування показників і методів узгодження територіальних та соціально-економічних характеристик.* Використаємо модель п'ятивимірного простору, яка дозволяє впорядкувати множину показників і критеріїв стану простору міст. Головними, що об'єднують усю діяльність та зміни в містах, можуть бути критерії якості міського простору та соціально-еколого-економічної ефективності розвитку міста.

Оцінка окремих аспектів якості міського простору має формуватись у контексті побажань і очікувань певних суспільних груп і спільноти загалом. Більшість вимог установлено нормативами на архітектурно-містобудівне проектування, однак вони не гарантують високої якості міського простору й достатнього задоволення вимог споживачів. Доречно виділити критерії якості простору міста щодо його атрактивності для мешканців, ведення бізнесу та відвідувачів, зокрема коли йдеться про міста з високим туристично-рекреаційним потенціалом.

У багатьох питаннях оцінки можуть суттєво різнитися за складом показників, їх рангом та інтерпретацією. Базуючись на модель п'ятивимірного містобудівного простору «людина – функція – умови – геометрія – час», сформуємо матрицю основних характеристик міського простору (табл. 1). Наголосимо, що, крім характеристик окремих вимірів містобудівного простору, потрібно враховувати й їх взаємодії (дво-, три-, чотири-, п'ятивимірні).

Таблиця 1. Подвійна взаємодії вимірів у містобудівному просторі

Вимір	Людина L	Функція F	Умови U	Геометрія G	Час T
1	2	3	4	5	6
Людина L	Кількість жителів міста. Якісний склад. Використання людського потенціалу	Економічна діяльність. Якість трудових ресурсів. Рівень обслуговування населення	Рівень життя. Екологічна безпека. Криміногенна безпека	Щільність населення. Територіальна структура. Територіальні конфлікти	Динаміка чисельності населення. Вікова структура. Часові пріоритети
Функція F	Функціональна достатність. Зайнятість населення. Трудомісткість функцій	Структура економіки. Ефективність функцій. Рівень технологій	Конкурентоспроможність. Ресурсне забезпечення функцій. Утилізація відходів	Функціональна структура території. Виробничі площі. Ступінь освоєння земель	Продуктивність функцій. Динаміка функцій. Функціональний розвиток
Умови U	Рівень забезпечення житлом. Рівень якості умов. Рівень безпеки	Інвестиційний потенціал. Ресурсна залежність. Техногенні впливи на довкілля	Ресурсний потенціал. Якість ресурсів. Рівень використання ресурсів	Заповідні території. Рекреаційні зони. Забруднені території. Рівень озеленення території	Динаміка умов. Інтенсивність споживання і відновлення природних ресурсів
Геометрія G	Площі земель під забудову: житлову, громадську, виробничу	Функціональна структура території. Забезпеченість площами. Рівень транспортного сполучення	Протяжність кордонів. Території особливого режиму	Площа території. Розташування міста. Показник компактності міста. Рівень використання території	Динаміка територіальних змін. Тривалість транспортних сполучень. Динаміка розвитку транспортної мережі
Час T	Приріст і міграція населення Рівень стратегій розвитку міста	Актуальність функцій Сезонність функцій	Стабільність умов	Територіальна стабільність	Вік міста. Історичний потенціал міста. Динаміка і перспективи розвитку міста

Таблиця 2. Характеристика якості міського простору (фрагмент)

Вимір простору	Характеристика виміру	Показники	
1	2	3	
Людина L	Кількість населення	Загальна кількість жителів міста	
	Якісний склад	Рівень освіченості й професійності Частка працездатного населення	
	Використання людського потенціалу	Рівень безробіття Структура безробітних	
Функція F	Структура економіки	Структура функціональної сфери	
	Ефективність функцій	Відносна прибутковість функцій	
	Рівень технологій	Рівень конкурентоспроможності продукції	
Умови U	Ресурсний потенціал	Наявність економічних ресурсів	
	Якість ресурсів	Якість природних ресурсів, краєвидів	
	Використання ресурсного потенціалу	Рівень використання ресурсів Рівень безпеки	
Геометричний вимір G	Територія	Площа території	
	Розташування міста	Відстані до центрів, кордонів	
	Компактність міста	Показник компактності	
	Використання території	Територіальні резерви	
		Використання географічного положення	
Час T	Вік міста	Вік історичного середовища	
	Історичний потенціал	Показник якості і стану історичного середовища	
	Перспективи розвитку	Динаміка розвитку міста	
FL	Функціональна повнота	Показник функціональної достатності Рівень обслуговування населення	
	Якість і використання трудових ресурсів	Якість трудових ресурсів (вік, професійність) Структура зайнятості населення	
	Рівень технологій	Трудомісткість функцій	
UL	Рівень і умови життя	Рівень соціальних витрат	
		Рівень забезпечення житлом і його якості	
		Рівень екологічної і криміногенної безпеки	
GL	Територіальний потенціал	Щільність населення	
		Питома житлова площа на одну людину	
		Відстані переїздів населення	
TL	Кількісні зміни Якісні характеристики Перспективи розвитку	Динаміка чисельності населення	
		Вікова структура населення	
		Стратегії соціального розвитку	
UF	Стан умов функціональної сфери	Наявність і стан функціональних об'єктів	
		Ресурсна забезпеченість функцій	
		Якість умов функціональної сфери	
GF	Техногенні впливи	Інвестиційна привабливість функціональних об'єктів	
		Сумісність функцій і умов середовища	
		Функціональне забезпечення функцій	
TF	Територіальне забезпечення функцій	Функціональна структура території	
		Відстані перевезень	
		Виробничі площі	
TU	Ефективність використання площі і положення	Відстані функціональних перевезень	
		Ефективність використання території та розташування	
		Часові особливості	
GU	Функціональний розвиток	Сезонність функцій	
		Якість функцій	
		Продуктивність функцій	
TG	Територіальні умови	Тенденції функціонального розвитку	
		Площі зелених і рекреаційних зон	
		Території особливого режиму і безпеки	
TGL	Розвиток умов	Часові тенденції у зміні умов	
		Динаміка територіальних змін	
		Стан доріг	
TGUFL	Територіальні зміни	Середня швидкість транспортних потоків	
		Розвиток територій	
		Перспективи розвитку територій	
TGUFL	Безпека життєдіяльності	Показник безпечності життя і праці	
		Темпи введення житла	
		Показник інтенсивності введення житлової площі	
TGUFL	Стан містобудівного простору на час T	Оцінка містобудівної ситуації (T – фіксований). Інтегральний показник	
		Ефективність міста	Соціально-еколого-економічна ефективність
			Інтегральний показник

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Базові характеристики розташовані по діагоналі матриці й властиві окремому виміру. Кожен вимір простору включає кількість характеристик, що описують його стан. Їх зміни повинні вказувати на покращення чи погіршення якості елементів містобудівного простору і, відповідно, стимулювати певні дії щодо просторового розвитку. Кожен з п'яти виділених вимірів простору характеризується багатьма компонентами. Можна виділити щонайменше три групи показників окремого виміру, що розкриватимуть кількісні й якісні його властивості, а також використання наявних можливостей.

Взаємодії просторових характеристик породжують множини нових похідних показників, наприклад, окремі взаємодії наведено в табл. 2.

Виділені показники є істотними стосовно оцінки якості міського простору мешканцями, для розвитку бізнесу, а також відвідувачами; мають репрезентативний характер, практичні в застосуванні, й наявні можливості їх отримання у відповідних структурах або для обчислення експертами. Вибрана група показників оцінки утворюється поєднанням показників для оцінення різних аспектів простору. Різномірність може бути знівельована наданням показникам безрозмірної величини, що дозволить спростити саму процедуру оцінки.

У таблиці показано лише фрагмент можливих взаємодій вимірів. Обсяг статті не дозволяє охарактеризувати 3-, 4- та 5-вимірні поєднання, проте з наведеної множини показників можна виділити індикатори, які найбільш узагальнено характеризують стан міського простору й мають визначати проектні рішення.

Індикатор функціональної достатності – як відношення реалізованих до необхідних функцій. Аналіз змін у структурі простору Львова вказує на збільшення значення цього індексу, але погіршується співвідношення між функціями, зокрема, втрачено роль Львова як важливого промислового центру регіону.

Індикатор ресурсомісткості функцій об'єднує не тільки наявний ресурсний потенціал, його якість та використання, а й вказує на пов'язаність із функціональним виміром (наприклад, енергоємність окремих міських функцій). Виділяються й інші індикатори:

- екологічної та криміногенної безпеки;
- динаміки чисельності й змін якості населення;
- композиційно-ландшафтних змін;
- інтенсивності будівництва;
- змінення структурних співвідношень вартості територій.

Із множини індикаторів стану міського простору виділяються інтегральні параметри комфортності, ефективності, естетичності. Комфортність включає показники, пов'язані зі здоров'ям мешканців, житловими умовами, освітою, повноцінним відпочинком тощо. Ефективність пов'язується з функціонуванням міського господарства, стану економіки міста, можливостями працевлаштування та соціальної підтримки. Естетичність визначається станом і зміною якості краєвидів, збереженості міського простору та його впорядкованості тощо.

Порівняльний аналіз різних етапів стану міста на рівні базових показників не викликає труднощів, але й не включає характеристик і показників складніших взаємодій. Проблеми з'являються при переході до аналізу взаємозв'язків і вищих рівнів узагальнень. Сутність запропонованої моделі полягає

в тому, що на основі багатьох характерних ознак визначається множина обґрунтованих показників, з яких виводяться індикатори стану і встановлено спосіб, як інтегральні показники включають базові показники та показники їх взаємодій.

При здійсненні оцінки змін міського простору наголосимо, що у містах різного періоду (наприклад, при оціненні стану радянського і сьогоdnішнього) існували і з'являються явища та процеси, відсутні в інших періодах. Набір індикаторів якості простору однаковий для різних міст та різних періодів їх розвитку, але важливість їх неоднакова. Так, для Львова високий ваговий коефіцієнт посідає індикатор пропускної здатності міської транспортної мережі, що є результатом не ефективно організованої транспортної мережі міста та системи його громадського транспорту. Інший приклад – вигідне геополітичне розташування Львова та його величина і статус створюють умови для розвитку міста як науково-ділового й культурного центру Західного регіону України. Проте для цього не створено відповідних функцій у місті: офіси, ділові центри, технопарки тощо, що пояснюється і браком територій для розміщення їх у центральній зоні міста, і вказує на важливість індикатора функціональної достатності.

Методи оцінки. Методика оцінки зв'язків між характеристиками простору. Поряд з визначенням якості окремих складових міського простору важливо оцінити його якість загалом як системи. Ці складові взаємодіють між собою при оцінці з урахуванням обґрунтованого алгоритму як сукупності визначених оціночних дій.

Оцінка стану містобудівних систем передбачає встановлення числових значень показників систем і умов їх існування, виявлення та оцінку наявних диспропорцій і суперечностей. Підвищення якості можливе за рахунок взаємної узгодженості складових частин як у межах системи, так і з надсистемою. Багатовекторність простору та запропонована модель дає можливість його структуризації до рівня окремих елементів і зв'язків між ними. Таку структуризацію доцільно здійснювати з використанням багатовимірної матриці.

Методика узгодження характеристик простору при обґрунтуванні рішень. Аналіз якості міського простору включає виявлення суперечностей між окремими характеристиками простору й властивостями містобудівних систем, які знижують характеристики та вимагають їх просторової гармонізації. Це шлях до підвищення якості простору міста. При детальному дослідженні та оцінці узгодженості властивостей містобудівної системи з просторовими характеристиками або її окремої зони доцільно будувати матрицю узгодження, яка за своєю суттю є варіантом або фрагментом багатовимірної матриці. Мета такого узгодження – гармонізація містобудівної системи з оточенням та зв'язків і відносин між вимірами простору.

Прикладом неузгодженості просторових характеристик у Львові може бути неузгодженість між кількістю транспортних засобів у місті, числом місць їх паркування та пропускною здатністю вуличної мережі. Іншим прикладом слід вважати неузгодженість ідеї метро для Львова з його просторовими характеристиками. Швидкісні види транспорту надаються для некомпактних, функціонально упорядкованих, лінійних просторових систем. Львів має інші просторові характеристики – надкомпактне місто, функціонально невпорядковане (структура склалась історично), майже кругле в плані тощо.

3. *Аналіз практики та перевірка теоретико-методологічного інструментарію на прикладі стратегічних документів розвитку Львова.* Основним стратегічним документом розвитку м. Львова на сьогодні є генеральний план. Згідно з визначенням, наведеним у Державних будівельних нормах України (ДБН 360-92 ***) [6-7], генеральний план є основним видом містобудівної документації з планування території населеного пункту, призначеним для обґрунтування (розробки та реалізації) довгострокової політики органу місцевого самоврядування з питань використання та забудови території.

У практиці розробки стратегічних документів розвитку міст популярною є практика розробки Стратегій – планів діяльності, що окреслюють цілі, напрями розвитку системи суспільно підтримані й прийняті напрями розвитку міста, включаючи його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для досягнення таких цілей. За останнє десятиліття в Україні було розроблено декілька стратегій національного рівня, а саме: «Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки», «Стратегія економічного та соціального розвитку України до 2011 року», «Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції», проте жодна з них не була реалізована. Розроблено стратегії розвитку практично усіх областей України.

У місті Львові з 1991 по 2010 рік було розроблено 115 стратегій, програм, концепцій за територіальним і галузевим принципом. Важливим кроком у стратегічному плануванні на Львівщині стала «Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року», розроблена у 2005 році відділом посольства Великої Британії з питань міжнародного розвитку для Львівської обласної адміністрації. Саме ця стратегія з'явилася в результаті ухвалення Закону «Про стимулювання розвитку регіонів». Упродовж 2007–2010 років для Львова було розроблено ще декілька стратегій, зокрема «Стратегічна концепція для Львова та області до 2025 року», ініційована та розроблена союзом консультантів – ExpertGroup, «Стратегія міста Львова до 2027 року»; «Стратегія підвищення конкурентоспроможності економіки Львова».

Стисло проаналізуємо генеральний плану та існуючі стратегії м. Львова:

1. Генеральний план розвитку Львова до 2025 року, розроблений ДП «Містопроект» у 2008 році. Розрахунковий період генерального плану – до 2025 року, з виділенням першої черги 2012 року (дата проведення Євро-2012). Коригування генерального плану м. Львова виконане ДІПМ «Містопроект» для уточнення основних напрямів розвитку міста. Попередній генплан, який розроблявся в 80-х роках минулого століття і був затверджений в 1993 р., передбачав збереження та розвиток виробничого потенціалу міста, значний приріст чисельності населення, великі об'єми житлового й громадського будівництва і освоєння нових територій для містобудівних потреб.

Зміна соціально-економічних умов і затяжна криза зупинили інтенсивний ріст міста й заставили переглянути основи його подальшого функціонування. До таких основ передусім відноситься сфера економічної діяльності, яка зазнала значних втрат і змін – більшість крупних виробничих підприємств на грані банкрутства чи припинили свою діяльність, що призвело до зміни пріоритетів економічної діяльності, змістив-

шись у невиробничу сферу. Крім того, за останні десятиліття істотно інтенсифікувались процеси субурбанізації на територіях сільських рад, які прилягають до міста, що вимагає розгляду питань планування території на стадії містобудівного проектування (генплану) в межах містобудівної системи, яка активно формується сьогодні. Перелічені фактори, пов'язані зі змінами функціонального використання території, зумовили потребу перегляду елементів інженерно-транспортної інфраструктури, яка повинна забезпечувати не тільки місто, а й містобудівну систему «Великого Львова».

Коригування генплану виконувалось у дві стадії:

– Концепція розвитку міста, розроблена у 2001 році, затверджена міською радою для коригування генплану ухвалою №2 146 від 31.03.2005;

– коригування генерального плану.

У Концепції виконано прогноз розвитку основних містоутворювальних факторів Львова, і на базі прогнозу визначено основні напрями й масштаби містобудівного розвитку міста. Концепцією розвитку міста Львова визначені: поліфункціональний розвиток міста з пріоритетністю невиробничих форм економічної діяльності, напрями територіального росту з освоєнням переважно північних територій, зміна функціонального призначення багатьох ділянок забудованої території, принципові рішення з інженерно-транспортної інфраструктури, охорони природного середовища й культурної спадщини, подані варіанти щодо масштабів розвитку міста в часі.

Генеральний план є основним планувальним документом, який встановлює в інтересах населення та з урахуванням державних завдань напрямки й межі територіального розвитку м. Львова, визначає умови і принципи комплексного містобудівного освоєння прилеглих до міста земель у межах приміських сільрад, функціональне призначення і будівельне зонування територій у межах міста; містить принципові рішення щодо розміщення об'єктів загальноміського значення, організації магістральної вуличної мережі, вуличного руху транспорту і пішоходів, інженерного обладнання, інженерної підготовки та благоустрою, охорони природи та історико-культурної спадщини, першочергових заходів розвитку міста. Генеральним планом визначено такі основи пріоритети розвитку м. Львова:

– збереження матеріального й духовного ресурсу (природного середовища; історико-архітектурної спадщини, планувальної структури, силуету міста; релігійні, побутові традиції; культура; наука; освіта);

– відродження статусу Центру Західного регіону України, різних видів діяльності (культури; освіти; науки; спорту; торгівлі, виробництва, втрачених цінних елементів середовища);

– розвиток міста як міжнародного туристичного центру; промислового центру на базі наукомістких і безвідходних виробництв; міжнародного транспортного вузла, культурного, освітнього і наукового центру.

Генеральний план складається з текстових та графічних матеріалів. До текстових матеріалів відносяться: книга генерального плану; брошура з основними положеннями генерального плану. Графічними матеріалами є плани і карти аналітичного і проектного змісту, виконані в установленому масштабі. Текстові матеріали пояснюють зміст графічних матеріалів, а графічні матеріали – лаконічне відображення аналітичних матеріалів та просторових рішень (табл. 3).

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 3. Текстові та графічні матеріали генерального плану

Розділи текстових матеріалів	Графічні матеріали
Оцінка ефективності використання земель населеного пункту (щільність та характер забудови, громадське обслуговування)	Території житлової забудови, громадські центри та підцентри
Території житлової забудови, громадські центри та підцентри	Озеленені території загального користування; природні, оздоровчі, рекреаційні історико-культурні території; ліси, лісопарки, лугопарки, водойми; курортні території
Економіко-географічні та соціально-демографічні передумови розвитку; дані про зайнятість і розвиток господарського комплексу	Промислові, комунальні та складські території; території міського і зовнішнього транспорту; території спеціального призначення; території пріоритетного розвитку; території сільськогосподарських підприємств; сільськогосподарські угіддя
Історико-культурна спадщина	Пам'ятки історії та культури національного і місцевого значення
Стан довкілля (характеристики ареалів та джерел забруднення, санітарно-захисні зони, зони охорони курортів, водоохоронні зони)	На Схемі планувальних обмежень відображаються території, до яких законодавством та державними нормами встановлені відповідні обмеження на їх використання
Характеристика транспортної інфраструктури населеного пункту, класифікація магістральних вулиць, доріг, щільність вулично-шляхової мережі	Магістральні, жилі вулиці й площі у червоних лініях та транспортні розв'язки
Характеристика інженерної інфраструктури населеного пункту	Території передбачені для розміщення головних споруд інженерної інфраструктури
Функціонально-планувальна організація території	На генеральному плані (основне креслення) вказують пропозиції щодо архітектурно-планувальної організації і функціонального зонування, використання й забудови території населеного пункту. Генплан визначає функціональні зони: – сельбищна (розподіл на планувальні та житлові райони); – промислова, комунально-складська та їх розподіл відповідно до санітарної класифікації підприємств; – система громадських центрів; – зони відпочинку населення; – проектна система магістралей, вулиць та доріг, транспортні площі, розв'язки, мости та шляхопроводи; – зони охоронного природного ландшафту; – резервні території для розвитку усіх функціональних зон міста на далеку перспективу; – території пріоритетного розвитку; – зміна меж населеного пункту
Функціонально-планувальні зв'язки з іншими населеними пунктами	Схема розташування населеного пункту в системі розселення; відображає існуючий стан та проектні пропозиції щодо території спільних інтересів відповідних територіальних громад (приміських територій, використання яких пов'язано з розвитком населеного пункту, що проектується), з таких питань: адміністративно-територіальний поділ територій; використання приміських територій; розташування за межею населеного пункту основних споруд транспорту, водопроводу, каналізації, енергопостачання, зв'язку та інших значних об'єктів комунального господарства, що обслуговують цей населений пункт; існуючі та перспективні зовнішні автомобільні дороги, транспортні розв'язки; території охорони санітарно-захисних зон та інших планувальних обмежень; – розташування пам'яток історії та культури; – території, що зарезервовані для розвитку населеного пункту

Оцінюючи розробку генерального плану як високопрофесійну, зупинимось на наступному:

- генеральний план – основний документ, що регламентує соціально-економічний та територіальний розвиток міст;
- важливою складовою розробки генеральних планів є врахування ресурсів та умов, які суттєво впливають на розвиток міста: територіальних, водопостачання та умови водовідведення; умови екологічного стану, транспортні зв'язки, енергозабезпечення, трудові ресурси та переорієнтація містобудівних вирішень на нову ресурсозберігаючу спрямованість, поліпшення міського середовища та довкілля.

У зв'язку зі зміною форм господарювання, веденням нових економічних методів при вирішенні соціальних проблем керувати будівництвом у місті стає дедалі складніше внаслідок накопичення містобудівних помилок: не дотримуються червоні лінії вулиць на фоні росту рівня автомобілізації; будуються банки, культові споруди, ринки, АЗС, офіси, заклади торгівлі, автостоянки та інше, не передбачені генеральним планом; забудовуються бульвари й сквери; нераціональність та катастрофічно незадовільний стан інженерних мереж; недостатня якість архітектури та порушення в забудові охоронних зон; техногенні катастрофи тощо.

Прагнення охопити проектними вирішеннями генплану повною мірою множину аспектів функціональної, територіальної, архітектурно-планувальної організації – нереальне. Генеральний план необхідно розробляти на основі нових принципів, адже старий директивний підхід у ринкових умовах не працює. Основним засобом для підйому економіки стає створення сприятливого господарського клімату для підтримки діючих підприємств і залучення нового бізнесу. Відповідно, стратегія генплану повинна бути розроблена з урахуванням соціальних потреб, важливості тих чи інших підприємств для міста, а також для його підприємницької активності.

Оцінка соціальної ситуації, інвестиційних очікувань, економічних потреб суспільства в умовах переходу до нових форм господарювання вимагає розробки нового підходу до формування містобудівних методик. Таким чином, виникає необхідність змінити основні завдання розробки генерального плану як документа, що визначає цілі розвитку міського середовища та стратегію досягнення означених цілей.

Необхідно розглядати можливість розвитку міста стосовно ресурсів й інвестицій та вирішення проблемних ситуацій: розробка й прийняття законодавчої та нормативної баз; розширення міжнародного співробітництва; оновлення інформації обґрунтування шляхів розвитку міста на основі прогнозів містоутворювальної бази та демографії; прогнозу екологічних наслідків розвитку промисловості міста та його виробничої інфраструктури; спрощення процесу погодження, експертизи та затвердження проектної документації.

2. Стратегія підвищення конкурентоспроможності міста Львова до 2015 року розроблена спільно з міжнародною консалтинговою компанією Monitor Group та Фондом «Ефективне управління» і затверджена Львівською міською радою (ухвала №3460 від 7 травня 2010 року). Стратегія передбачає підвищення рівня конкурентоспроможності економіки Львова завдяки розвитку двох пріоритетних економічних кластерів – туризму та бізнес-послуг.

Очікувані результати: у сфері туризму – реалізувати потенціал Львова як одного з головних туристичних напрямків центральної і східної Європи шляхом згуртування учасників кластеру навколо єдиної стратегії розвитку туризму та покращення туристичного досвіду й загальної інфраструктури для обслуговування цільових туристичних ринків і сегментів; у сфері бізнес-послуг – сприяти співпраці в межах кластеру та залученню знань і капіталу, щоб розвинути і просунути Львів як провідний центр бізнес-послуг в Європі, який використовує місцевий потенціал людських ресурсів для обслуговування українських і міжнародних клієнтів.

3. Інтегрована концепція розвитку центральної частини міста Львова розроблена у 2011 році за співучасті місцевої влади, фахових підрозділів Львівської міської ради, комунальних підприємств та інших громадських інституцій (Управління охорони історичного середовища, Департаменту містобудування, Управління архітектури, ДП «Містопроєкт», ДП «Укрзахідпроектреставрація», Німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ), Dreberis – Dresdner Beratung fuer internationale Strategien). Зона дії концепції охоплює площу приблизно 1,9 кв. км. Територія Концепції орієнтується на межі, визначені ареалом культурної спадщини ЮНЕСКО, з розширенням її на південний захід

– щоб охопити розташовані у цих районах старі будинки, які потребують санації. Головна частина охопленого проектом ареалу розташована на території Галицького району міста, менше 10% – у Личаківському районі.

Концепція описує заходи й проекти з розвитку історичного центру міста на наступні десять років, а саме: збереження архітектурної спадщини, забезпечення житлової функції, покращення якості громадського простору, поліпшення транспортної ситуації і технічної інфраструктури, розширення пропозицій у галузі туризму та культури, посилення роздрібно-торгівлі, підтримка ремесел та сфери послуг, покращення ситуації в соціальній та в галузі освіти, сприяння модернізації управління, орієнтація на громадян.

4. План сталого енергетичного розвитку м. Львова до 2020 року спрямований на підвищення енергоефективності в усіх секторах енергетики міста: виробництві, транспортуванні (постачанні) та споживанні. План передбачає:

- розроблення загальної стратегії зі скорочення споживання енергії;
- розроблення кадастру викидів вуглекислого газу;
- визначення ролі мерії у вирішенні заходів, пов'язаних зі споживанням енергії та використанням відновлюваних джерел енергії у сфері муніципальної інфраструктури;
- підвищення рівня поінформованості громадськості через поширення інформації про застосування заходів з енергозбереження.

Очікувані показники виконання програми: зменшення енергоспоживання на 22,4%, поліпшення екологічного стану міста, зокрема зниження викидів вуглекислого газу на 20,8%, досягнення 11% частки відновлювальних джерел енергії у загальній структурі енергоспоживання. Завдяки переходу до мультипаливного балансу буде підвищено енергетичну безпеку міста та його економічну незалежність.

5. Комплексна стратегія міста Львова до 2027 року, розроблена як узагальнюючий документ, покликаний об'єднати усі попередні ідеї й методики, що висвітлені у попередніх стратегічних документах, та стати головним стратегічним документом довгострокового розвитку міста.

У стратегії визначено головні пріоритети розвитку міста: 1) комфортність проживання (задоволення мешканців умовами проживання в місті, що характеризуються високим рівнем комфорту, безпеки та соціального захисту в умовах екологічно чистого середовища); 2) розвинута конкурентоспроможна та інноваційна економіка (привабливе для бізнесу середовище, що створить потужну економічну базу зростання міста шляхом забезпечення високого рівня зайнятості та добробуту мешканців); 3) збереження традиції культури, духовності, науки та спорту.

Отже, у вищезазначених міських стратегіях було виділено такі спільні основні цілі: покращення якості життя, розвиток економіки, розвиток культури, туризму та спорту, збереження сталого просторового й екологічного розвитку, розвиток транспортної інфраструктури. Аналіз діючих стратегій розвитку м. Львова вказує на їх недостатню теоретико-методичну обґрунтованість. Запозичена та адаптована до наших умов методика розробки стратегій ґрунтується на баченні бажаного майбутнього територіальною громадою. Як показує аналіз, ці стратегії є декларативними й пов'язуються

з футуристичними очікуваннями та мріями мешканців мати здорове, красиве і багате місто. Проте на практиці, навіть на думку самих розробників, більшість стратегій не виконуються. Зацикленість на пошуку місії і мети, опрощений SWOT-аналіз не дозволяють зосередитись на концептуальних питаннях, здійснити фахові передпроектні дослідження та системне діагностування стану міського простору, визначити реальні задачі, шляхи та засоби їх вирішення. Існуючі підходи розробки стратегій розвитку міст запозичені з практики західних країн і мало придатні для кризового стану, в якому перебувають вітчизняні міста.

Таким чином, аналіз існуючих Стратегій та містобудівної документації на прикладі Львова вказує на:

- їх декларативність як документів добрих побажань;
- апросторовість Стратегій соціально-економічного розвитку міста та його окремих сфер;
- неефективність містобудівної документації, консервативність та нединамічність документів до змін зовнішніх умов;
- переобтяженість генплану інформацією, що зумовлює втрату основних рішень.

Висновки

1. Представлено методику просторового підходу, застосування якої є підставою для моделювання шляхів розвитку території. Слід підкреслити, що просторове моделювання не є простим, основні проблеми зосереджені в недосконалому методик визначення взаємодій між вимірами простору.

2. Для просторового моделювання соціально-економічного розвитку міст доцільно скористатись теоретико-методологічним інструментарієм, що дозволить створити єдиний динамічний документ, який враховуватиме всі виміри простору міста. У цьому відношенні успішною можна вважати практику Польщі в створенні інтегруючої документації. Так, «Дослідження умов та визначення напрямів просторового розвитку» – аналогу генерального плану, підтверджує свою ефективність уже понад десять років. Документ постійно актуалізується й узгоджує суспільно-економічні зміни, пов'язані з використанням земель. Регулярно модифікується і сам документ, його внутрішня структура та методологія виконання. Документ не є зобов'язуючим і не має юридичної сили, він є умовою для розробки документа нижчого рівня; визначає стратегічні питання, не обтяжений надмірною де-

талізацією. Інший документ – «Місцевий план», містить поглиблену інформацію та детальне опрацювання по території. Темпи опрацювання його відрізняються не лише по регіонах держави, а й за розміщенням ділянки: приміські зони, транспортні коридори, на територіях розвитку туристичної функції, територіях, що обезлюднюються, а також охорони природи та інших умов. Місцевий план є юридичним документом, на основі якого видаються рішення на забудову та здійснюються інші управлінські дії.

Корисним є досвід опрацювання Studium – стратегічного документа, що узгоджує територіальні, соціально-економічні та інші умови й вимоги, лаконічний і гнучкий документ, який піддається швидкому реагуванню на зміни. В боротьбі стратегій і містобудівних документів знайдено консенсус.

3. Просторове моделювання стає одним із головних у містобудівному аналізі. Надається воно і для обґрунтування стратегій соціально-економічного розвитку міст. Більше десяти років триває динамічний розвиток комп'ютерного програмування, що сприяє ширшому впровадженню просторового моделювання.

Список використаних джерел

1. Sleszynski P. Planowanie przestrzenne w gminach / Sleszynski P., Komornicki T., Solon J., Wieckawski M. – PAN. IGPZ, Warszawa, 2012. – 239 s.
2. Габрель М. М. Просторова організація містобудівних систем: моногр. / М. М. Габрель; [Інститут регіональних досліджень НАН України]. – К.: Видавничий дім А.С.С, 2004. – 400 с.
3. Демин Н. М. Управление развитием градостроительных систем / Н. М. Демин. – К.: Будівельник, 1991. – 184 с.
4. Ключниченко Е.Е. Соціально-економічні основи планування та забудови міст / Е.Е. Ключниченко. – К.: Укр. акад. архітектури, НДПІ містобудування, 1999. – 348 с.
5. Комплексна стратегія розвитку Львова до 2025 року [Електрон. ресурс]. – Львів 2012. – Режим доступу: <http://www.city-adm.lviv.ua/adm>
6. Коригування генерального плану м. Львова. [I стадія]. Генеральний план. Пояснювальна записка. – Львів, 2001.
7. Коригування генерального плану м. Львова. [II стадія]. Генеральний план. Пояснювальна записка. – Львів, 2008. – Т. 2.
8. Стратегія підвищення конкурентоспроможності міста Львова до 2015 року [Електрон. ресурс]. – Львів, 2010. – Режим доступу: <http://www.city-adm.lviv.ua/adm/economy/strategija/strategija-do-2015-r>

УДК 659.127.3: 330.3

В.П. ГАВРИЛЮК,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії НУБіП України

Професійність як елемент сталого розвитку економіки

У статті розглядаються проблеми формування професіоналізму та його вплив на виконання принципів сталого розвитку економіки.

Ключові слова: професійність, сталий економічний розвиток, ринкові сигнали.

В.П. ГАВРИЛЮК,
к.э.н., доцент кафедры экономической теории, НУБіП Украины

Профессионализм как элемент устойчивого развития экономики

В статье рассматриваются проблемы формирования профессионализма и его влияние на выполнение принципов устойчивого развития экономики.

Ключевые слова: профессионализм, устойчивое экономическое развитие, рыночные сигналы.

Professionalism as an element of sustainable development economics

The article discusses the problem of formation of professionalism and its effect on performance of sustainable economic development.

Keywords: professionalism, sustainable economic development, market signals.

Постановка проблеми. Глобалізація економіки та світова боротьба за ресурси все гостріше ставить питання вибору національної моделі господарювання. Дану проблему вибору окреслили зміни, що відбулися в економічному світі, перехід до інформаційного етапу розвитку суспільства та інтеграція національних економік у світове господарство. Відповідно вектор національного економічного розвитку в цілому підпорядкований як загальним глобалізаційним процесам, так і внутрішнім особливостям функціонування економіки.

Сучасні наукові дослідження вказують на пріоритетність принципів сталого розвитку у формуванні ідеології ефективного росту економіки. Даний підхід полягає в тому, що соціально-економічний розвиток має бути скоординований на гармонізацію як екологічного, так і економічного середовища, разом із тим узгодження особистих інтересів та потреб із суспільними, формування системи захисту інтересів і потреб майбутніх поколінь.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зв'язку зі зростанням в економіці кризових явищ все більше увагу економістів привертає дослідження різноманітних проблем сталого розвитку. На дослідження вагомий вплив мали праці відомих науковців Дж. Акерлофа, М. Блауга, В. Вернадського, А. Гальчинського, В. Гейця, Дж.К. Гелбрейта, М. Довбенка, Р. Коуза, П. Кругмана, Д.Л. Медоуза, Д.Х. Медоуза, Р. Нуреева, В. Ойкена, Дж. Стігліца, М. Спенса, М. Чумаченка.

У сучасних умовах реформування української економіки актуальним є розгляд проблеми механізму реалізації сталого розвитку через визначення завдань для формування професійного середовища.

Мета статті – здійснити аналіз умов і факторів криз у соціально-економічних системах, обґрунтувати вплив професійності на процес формування сталого розвитку та розробити теоретико-методичні засади його поліпшення.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних умов сталого розвитку є досягнення ринкової рівноваги, тобто досягнення повної та симетричної інформації про операції на ринку. Проте на практиці економічні рішення надзвичайно рідко відповідають ознакам повноти і симетричності інформації. Тому об'єктивним буде припущення щодо їхнього впливу на ринкову рівновагу. Можуть впливати як на стабілізацію рівноважного стану, так і на його дестабілізацію.

Формування асиметрії інформації може бути пов'язане як із об'єктивними причинами, так і з суб'єктивними. Об'єктивність асиметричності інформації можна пояснити як природний результат поділу праці та недосяжності абсолютної істини. Так сформувалася професійна інформація, яка набула форми конкурентної переваги для різних професій. Тому і об'єктивною є наявність довіри до її джерела. Щодо суб'єктивної інформаційної асиметрії, то причинами її є різноманітні індивідуальні мотиви. Для їх подолання необхідне дотримання етичних норм професіоналами.

Останнім часом можна натрапити на думку, що сучасні кризові ситуації – це є скоординований процес окремими особами або організаціями з метою задоволення власних егоїстичних інтересів. А інструментом цих дій виступає необ'єктивність висвітлення інформації у фінансовій звітності.

Такі приклади ми можемо зустріти і в українських реаліях. За даними Фонду інтенсивних технологій мікроекономіки, який проводив анонімне анкетування бухгалтерів, 80% респондентів вдавалися до маніпулювання даними при складанні фінансової звітності [1]. Наголосимо, що під маніпулюванням вони, напевно, розуміли вибір облікових методів та процедур, що не суперечать чинному законодавству. Тобто існує кілька варіантів для ведення бухгалтерського обліку, питання лише в тому який вибрати і коли.

Така ситуація зумовлена тим, що, зокрема, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (далі Закон) однозначно віддає пріоритет сутності господарської операції над її формою – можна відхилитися від нормативних положень, що діють, якщо їхнє дотримання не дозволяє надати достовірну картину про фінансове і майнове положення підприємства (див. ст. 4). Також згідно з п. 5 ст. 8 Закону господарюючим суб'єктам надано право самостійно визначати облікову політику. За цих обставин у бухгалтера з'являються можливості впливати на склад і оцінку облікових показників, що може призводити до формування недостовірної інформації [2, с. 114].

Так, існують деякі невизначеності при визнанні доходів за П(С)БО 15 «Дохід». Вони виникають через наведені у стандарті двозначні умови визнання, такі як:

- передача покупцю ризиків та винагород від володіння продукцією;
- ймовірність надходження на підприємство економічних вигід, пов'язаних з операцією продажу [3].

У бухгалтера є певна можливість вважати, чи залишилися ризики за підприємством, чи можна визнавати дохід, чи ні. Підприємство не завжди може виконати всі умови, зазначені у П(С)БО 15, для визнання в обліку доходів від реалізації у зв'язку з особливостями діяльності та невизначеними обставинами. Таким чином, підприємства кожного разу, залежно від особливостей здійснюваних операцій, повинні самостійно обирати метод відображення доходу та окреслювати коли і в якому обсязі визначати дохід від реалізації продукції у звітному періоді. Ці умови слід визначати в обліковій політиці підприємства і опиратися на правило true and fair view – принцип достовірності і добросовісності [4]. Наголос можна зробити на тому, що бухгалтер не зацікавлений у викривленні, а просто замовчує деяку інформацію. Наприклад, керівництво підприємства отримало інформацію про те, що незабаром один з її найбільших дебіторів може стати банкрутом, а можливість погашення дебіторської заборгова-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ності досить низька. Очевидно, є два варіанти відображення у фінансовій звітності дебіторської заборгованості (нагадаємо, що це актив, тобто потенційний дохід підприємства):

- 1) залишити заборгованість на тому ж рівні, щоб не погіршувати картину про фінансове становище підприємства;
- 2) зменшити заборгованість, шляхом створення резерву сумнівних боргів.

Що бухгалтер вибере?

Нагадаємо, що метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [5].

Ключовими для збереження об'єктивності бухгалтерського професійного судження є компетентність самого бухгалтера, що формується як цілісність знань, досвіду та його здібностей. Це є прикладом того, як дисбаланс на професійному ринку суттєво порушує в цілому ринкову рівновагу, а відповідно – можливість реалізації сталого розвитку.

Важливою для нашого дослідження є робота нобелівського лауреата Майкла Спенса «Сигнали на ринку праці». В ній він обґрунтував наявність інформаційних прогалин, інформаційної асиметрії на ринках та їхній вплив на ринкову рівновагу [6, с. 71–82].

Наявність асиметрії на ринку праці та освітніх послуг ставить важливим вирішення питання про те, як суб'єкти ринку, котрі краще проінформовані, намагаються інформувати інших учасників. Ця роль відводиться особливим учасникам ринкових відносин, які беруть на себе додаткові витрати, створюючи умови, необхідні для об'єктивності процесу інформування між учасниками ринку.

Ринкові сигнали формують механізм для вирішення проблеми подолання інформаційної асиметрії між учасниками ринку. Це відбувається тоді, коли продавці намагаються подати сигнали про якість своїх товарів. Як приклад – гарантія вироб, яка в довгостроковій перспективі є свідченням кращої якості.

М. Спенс зазначає, що для встановлення рівноваги на ринку праці більш важливим є очікування, а не реальна продуктивність претендентів. Це пов'язано з тим, що неможливо оцінити фактичні здібності робітника під час прийому його на роботу. Відповідно через таку асиметрію інформації освіта, як сигнал для роботодавця, є більш важливим сигналом, ніж реальні знання чи здібності робітника. Диплом про освіту на ринку праці є головним свідченням наявності у претендентів певного рівня здібностей. Відповідно з цієї точки зору виправданим є включення у навчальний процес чисто теоретичних дисциплін, які можливо є більш складними для вивчення на відміну від прикладних, оскільки здатність скласти такі іспити свідчить про потенціал студента, тобто є непоганим сигналом про його здібності.

Отже, дипломовані претенденти мають кращі шанси зайняти робоче місце, а працівникам із кращою здатністю до роботи але без диплома доведеться докласти додаткових зусиль і витратити додаткові ресурси для здобуття освіти, навіть за умови, що вона не позначиться на якості їхньої праці.

Рівень освіти можна охарактеризувати різними показниками – тривалість навчання у школі, отримані ступені, репутація вищих навчальних закладів та інші. Освіта є гарним ре-

сурсом для поліпшення продуктивності робітника, і навіть за умови, якщо вона не позначиться на його ефективності, залишається безумовно корисним сигналом, оскільки все рівно лише більш продуктивна людина може досягти більш високого рівня освіти.

Згідно з теоретичними поглядами Спенса сигнали мають значення лише тоді, коли вони унікальні. Відповідно, надмірне перенасичення ринку суб'єктами освітніх послуг та дефляція якості освіти нівелюють значення цих сигналів. Тому освіта є корисним сигналом про високу продуктивність працівників лише за умови, коли працівники з більш високою продуктивністю легше зможуть отримати освіту, ніж працівникам з низькою.

Нині у вищій освіті України стає найбільш актуальним завдання виконання основних принципів освіти та формування громадянина, який має самостійне, критичне мислення, спроможний бачити і креативно вирішувати існуючі проблеми, тобто є освіченим фахівцем.

Е. Тоффлер зазначає, що знання стає все більше продуктом, який «швидко псується». Сьогоднішній «факт» перетворюється завтра в «дезінформацію». Це зовсім не аргумент проти вивчення фактів або суми знань – зовсім ні. Однак суспільство, в якому окремо взята особистість постійно змінює роботу, місце проживання, соціальні зв'язки тощо, витрачає величезні гроші на ефективне професійне навчання. А тому в школах майбутнього повинна викладатися не тільки сума знань, а й уміння нею оперувати. Школярі повинні вчитися вмінню відмовлятися від застарілих ідей, а також тому, як і коли їх замінювати. Коротше, вони повинні навчитися вчитися [7, с. 450].

Сучасний підхід у підготовці фахівців передбачає подальше їхнє функціонування в умовах ринкової економіки. Це першою чергою ставить завдання про орієнтацію на міжнародну практику навчання та ускладнення роботи насиченістю ринку підприємств та організацій з різними організаційно-правовими формами та їхньою багатоманітністю сфер роботи. Тому на основі професійних знань випускник має бути готовий забезпечити потреби ринку як динамічної системи. Єдиним варіантом вирішення цих завдань є інтеграція освіти, науки та практики. Такий механізм сприятиме створенню стійкого стану їх взаємодії, взаємодоповнення та розвитку.

Якість підготовки кадрів залежить від різноманітних факторів: наявність професійного викладацького колективу, матеріальної бази, використовуваних форм та методів навчання, якості проведеного конкурсу для відбору вступників та ін. Психологами встановлено, що рівень засвоєння навчального матеріалу багато в чому залежить від використання таких форм та методів, як проведення дискусій, розробка конкретних моделюючих ситуацій. Відповідно велику роль у цьому відіграє використання якісних фактичних матеріалів. Про те на сьогоднішній день, найбільшу частку відповідальності за навчальний процес покладено лише на випускаючі кафедри і зовсім не враховуються міждисциплінарні зв'язки, які є серйозним резервом підвищення якості підготовки фахівців.

Вирішуючи дане питання, необхідно враховувати дисбаланси професіоналізму в Україні. Їх можна пояснити такими причинами: відірваність професіоналізму від інституційного середовища середнього класу, нівелюванням ролі професійних організацій. Найчастіше в різних джерелах ми можемо зустрі-

чати серед основних ознак середнього класу такі, як рівень доходів, володіння майном та спосіб життя, а така ознака, як професійність, згадується досить рідко [8]. Можна констатувати неефективність комунікації професійного середовища, перенасиченість інформацією, нехтування етичними принципами професіоналізму. Отже, напрошується висновок, що в українському суспільстві ще не сформоване розуміння про важливості зв'язків між даними інститутами, і це вказує на відхилення від позитивних ціннісних пріоритетів суспільства.

Висновки

Нині соціально-економічні відносини в Україні розвиваються в умовах системних ціннісних зрушень, що зумовлені втратою довіри до різних інститутів, у тому числі і до університетської освіти, в соціальному просторі. Такий подальший розвиток подій може призвести до породження непереборних бар'єрів для формування сталого розвитку економіки. Подолання наведених тенденцій суттєво залежить від виконання принципів професіоналізму і професійної етики. Саме пошук підходів до формування професійних фахівців значно зменшить рівень невизначеності і сприятиме поліпшенню довіри в економічному середовищі. Даний чинник спри-

чинить відповідну структуру економічного простору, що необхідна для його інституціалізації.

Список використаних джерел

1. www.int.kharkov.com/kr.php
2. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь: Монографія. – Житомир: ПП «РУТА», 2007. – 328 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
4. Соколов Я.В. Зачем бухгалтеру теория бухгалтерского учета? // www.shapkina.ru
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996-XIV // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелогія): Навч. посібник. – К.: Академія, 2005. – 336 с.
7. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 557 с.
8. Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг / За ред. д.е.н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2010. – 636 с.

УДК 658.115.31(045)

О.М. КУЛЬГАНІК,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Управління антикризовим регулюванням природних монополій

Досліджено сутність антикризового регулювання природних монополій, виявлено проблеми функціонування комунальних підприємств у сучасних умовах, проведено практичний аналіз ймовірності банкрутства за різними моделями. Обґрунтовано пропозиції щодо розробки стратегії управління підприємств у комунальній сфері.

Ключові слова: природні монополії, антикризове управління, державне регулювання, ринок, тарифи та послуги, банкрутство, витрати, стратегія.

О.М. КУЛЬГАНІК,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и международной экономики, Винницкий торгово-экономический институт КНТЕУ

Управление антикризисным регулированием естественных монополий

Исследована суть антикризисного регулирования естественных монополий, выявлены проблемы функционирования коммунальных предприятий в современных условиях, проведен практический анализ вероятности банкротства по разным моделям. Обоснованы предложения по разработке стратегии управления предприятий в коммунальной сфере.

Ключевые слова: естественные монополии, антикризисное управление, государственное регулирование, рынок, тарифы и услуги, банкротство, затраты, стратегия.

O.M. KULHANIK,

PhD (economic sciences), associate professor of enterprise economy and international economy chair, Vinnitsa Institute of Trade and Economics of KNTUE

Management anti-crisis regulation of natural monopolies

The essence of crisis regulation, found problems in the functioning utilities under current conditions, conducted practical analysis of the probability of bankruptcy for different models. Suggestions to develop management strategies for companies in the utility sector.

Keywords: natural monopoly, crisis management, government regulation, market rates and services, bankruptcy costs strategy.

Постановка проблеми. Особливої гостроти набуває у сфері державного регулювання діяльність природних монополій на локальних ринках комунальних послуг, які складають основу життєзабезпечення населених пунктів. Регулювання у цій сфері має бути ретельно виваженим та сприяти ефективному наданню послуг з погляду спожива-

чів і стійкому розвитку підприємств галузі. Проте неодноразовість трактувань серед вчених та практиків тих чи інших економічних явищ в господарстві, застосування неадекватних об'єктивній реальності втручань порушують фінансову та виробничу стійкість підприємств галузі, які знаходяться у критичному стані.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження проблем управління антикризовим регулюванням природних монополій зробили вчені В.О. Василенко, З.В. Герасимчук, І.О. Драган, О.Є. Кузьмін, Л.М. Письмаченко, В.П. Полуянов тощо. Зокрема, у працях вчених переважно висвітлюється державне управління розвитком житлово-комунального господарства й принципи його реформування. Але недостатньо розкритими в залишаються закономірності функціонування господарюючих суб'єктів на локальних ринках послуг водопостачання і водовідведення та специфічні риси їхніх монопольних проявів.

Метою статті є визначення специфічних важелів та стимулів стосовно управління антикризовим регулюванням природних монополій для забезпечення стійкого функціонування їх на ринках.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання ефективність діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від успішної реалізації антикризової стратегії. У Законі України «Про природні монополії» у визначенні природної монополії увага акцентується на ефекті масштабу господарської діяльності, хоча одночасно наголошується на незамінності для споживачів відповідних видів послуг [4]. У даному законі природна монополія визначається як стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є ефективнішим за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва). Товари (послуги), що виробляються суб'єктами природної монополії, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги).

Кількість комунальних підприємств Вінницької області постійно скорочується, про що свідчать статистичні дані Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України. Так, із 2010 по 2014 рік комунальні підприємства зменшились майже на 8,3% і на сьогодні налічують 509 одиниць [2, с. 31]. Зокрема, В.О. Василенко стверджує, що

антикризове регулювання природних монополій – свідомі і цілеспрямовані дії держави (певною мірою і могутніх корпорацій) щодо запобігання або зменшення глибини економічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури і збільшення темпів економічного зростання [1]. Як показує досвід, антикризове державне управління природних монополій має здійснюватися, починаючи зі стадії зростання галузі у вигляді заходів з профілактики кризи. Шляхи розвитку ситуації залежно від ефективності та своєчасності управління: якщо стратегія та тактика державного антикризового управління не пророблені, галузь починає «захворювати»; якщо після проходження стадії стійкості органи державного управління помічають наближення кризи через прояв симптомів; роботу із запобігання кризи починають ще на стадії розвитку галузі, до того як з'являться перші чинники, що спричиняють її. Природно, що саме від визначення ролі структури управління підприємством як основного чинника, буде залежати перебіг процесу, який забезпечує виведення підприємства зі стану кризи з найменшими втратами у найкоротші терміни.

Забезпечення стабільного функціонування підприємств в конкурентних умовах нинішньої економіки об'єктивно вимагає постійної діагностики їх фінансового стану з метою своєчасного виявлення негативних змін та застосування при необхідності антикризових заходів. Практичний аналіз з метою управління антикризовим регулюванням здійснимо на прикладі комунального підприємства «Вінницяоблводоканал», що існує понад 102 роки. Метою діяльності комунального підприємства «Вінницяоблводоканал» є задоволення потреб населення області в наданні якісних послуг та одержання прибутку.

Показники фінансових результатів мають надзвичайно важливе значення в управлінні підприємством. Простежимо динаміку фінансових результатів комунального підприємства «Вінницяоблводоканал» за допомогою рис. 1. Із даних рис. 1 бачимо, що за період 2011–2014 років доход (виручка) від реалізації послуг зріс із 87 914 тис. грн. до 105 799 тис. грн., чистий доход (виручка) від реалізації послуг теж зріс майже у 1,3 раза. Хоча комунальне підприємство «Вінницяоблводоканал» у 2011–2012 роках та 2014 році не отримувало чистого прибутку, а збиток збільшився за період 2011–2012

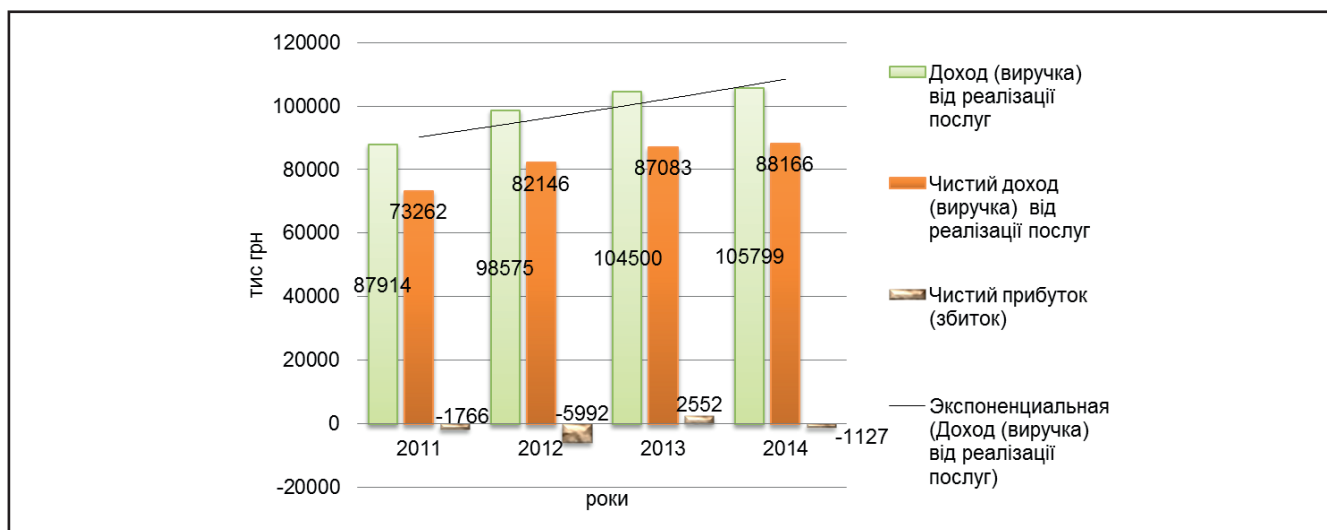


Рисунок 1. Зміна основних показників результату діяльності комунального підприємства «Вінницяоблводоканал» протягом 2011–2014 років

років з 1766 тис. грн. до 5992 тис. грн., утім в 2013 році ситуація докорінно змінилася і підприємство мало чистий прибуток у розмірі 2552 тис. грн., але в 2014 році знову з'явився сигнал тривоги в розмірі збитку 1127 тис. грн.

Головною причиною збитковості комунального підприємства «Вінницяоблводоканал» є затверджений тариф по воді у розмірі 1,38 грн., а фактична собівартість на сьогодні становить 3,05 грн., по стоках існуючий тариф затверджений на рівні 1,01, а фактична собівартість становить 2,47 грн. Отже, існує затримка з впровадженням економічно обґрунтованих тарифів на їх послуги, підприємство не отримує компенсації витрат через встановлення тарифів, що не враховують повної собівартості на виробництво послуг і не забезпечують граничного рівня рентабельності роботи підприємств.

З метою проведення прогнозування банкрутства комунального підприємства «Вінницяоблводоканал» використаємо класичну модель діагностики банкрутства п'ятифакторну модель Е. Альтмана за виглядом 1 [3, с. 175–176]:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 0,999X_5, \quad (1)$$

де Z – рівень ризику банкрутства;
1,2; 1,4; 3,3; 0,6; 0,999 – константи.

Далі позначення параметрів розрахуємо значення для КП «Вінницяоблводоканал» за 2011–2014 роки.

X_1 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів:

$$X_{1(2011 \text{ р.})} = (23980 - 23098) / 232276 = 0,003;$$

$$X_{1(2012 \text{ р.})} = (25182 - 25354) / 232043 = -0,0007;$$

$$X_{1(2013 \text{ р.})} = (24405 - 19157) / 248716 = 0,021;$$

$$X_{1(2014 \text{ р.})} = (25356 - 31375) / 255341 = -0,023.$$

X_2 – відношення чистого прибутку до сукупних активів:

$$X_{2(2011 \text{ р.})} = -1776 / 232276 = -0,007;$$

$$X_{2(2012 \text{ р.})} = -5992 / 232043 = -0,025;$$

$$X_{2(2013 \text{ р.})} = 2552 / 248716 = 0,01;$$

$$X_{2(2014 \text{ р.})} = -1127 / 255341 = -0,004.$$

X_3 – відношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування до сукупних активів:

$$X_{3(2011 \text{ р.})} = -1755 / 232276 = -0,007;$$

$$X_{3(2012 \text{ р.})} = -5970 / 232043 = -0,025;$$

$$X_{3(2013 \text{ р.})} = 6173 / 248716 = 0,024;$$

$$X_{3(2014 \text{ р.})} = 898 / 255341 = 0,003.$$

X_4 – відношення між власним і залученим капіталом:

$$X_{4(2011 \text{ р.})} = 197034 / 23098 = 8,53;$$

$$X_{4(2012 \text{ р.})} = 191690 / 25354 = 7,56;$$

$$X_{4(2013 \text{ р.})} = 214110 / 19157 = 11,176;$$

$$X_{4(2014 \text{ р.})} = 219902 / 31375 = 7,008.$$

X_5 – відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до сукупних активів:

$$X_{5(2011 \text{ р.})} = 73262 / 232276 = 0,315;$$

$$X_{5(2012 \text{ р.})} = 82146 / 232043 = 0,354;$$

$$X_{5(2013 \text{ р.})} = 87083 / 248716 = 0,350;$$

$$X_{5(2014 \text{ р.})} = 88166 / 255341 = 0,345.$$

У моделі Альтмана фактор X_1 характеризує певною мірою ліквідність балансу; X_2 , X_3 – рентабельність активів; X_4 – структуру капіталу; X_5 – оборотність активів. Розглянемо значення «Z», що визначає ступінь можливості банкрутства (табл. 1). Проаналізувавши параметри показників, які входять у модель Альтмана за 2011–2014 роки, можемо простежити ймовірність банкрутства КП «Вінницяоблводоканал».

$$Z_{2011 \text{ р.}} = 1,2 \cdot 0,003 + 1,4 \cdot (-0,007) + 3,3 \cdot (-0,007) + 0,6 \cdot 8,53 + 0,999 \cdot 0,315 = 5,402;$$

$$Z_{2012 \text{ р.}} = 1,2 \cdot (-0,0007) + 1,4 \cdot (-0,025) + 3,3 \cdot (-0,025) + 0,6 \cdot 7,56 + 0,999 \cdot 0,354 = 4,77;$$

$$Z_{2013 \text{ р.}} = 1,2 \cdot 0,021 + 1,4 \cdot 0,01 + 3,3 \cdot 0,024 + 0,6 \cdot 11,176 + 0,999 \cdot 0,350 = 7,172;$$

$$Z_{2014 \text{ р.}} = 1,2 \cdot (-0,023) + 1,4 \cdot (-0,004) + 3,3 \cdot 0,003 + 0,6 \cdot 7,008 + 0,999 \cdot 0,345 = 4,524.$$

Виходячи з проведеного аналізу ймовірності банкрутства КП «Вінницяоблводоканал» за класичною моделлю Е. Альтмана можна зробити висновки, що, порівнюючи отримані дані з нормативними, які представлені в табл. 1, видно, що ймовірність банкрутства дуже низька ($Z_{2011 \text{ р.}} = 5,402$; $Z_{2012 \text{ р.}} = 4,77$; $Z_{2013 \text{ р.}} = 7,172$; $Z_{2014 \text{ р.}} = 4,524$), незважаючи на те, що підприємство не отримує чистого прибутку від своєї діяльності, але має достатньо ресурсів.

Для того щоб остаточно переконатися в достовірності отриманих розрахунків за моделлю Е. Альтмана, використаємо також R-модель прогнозу ризику банкрутства. До очевидних переваг даної моделі можна віднести те, що механізм її розробки і всі основні етапи розрахунків досить прості і можуть бути детально пояснені і обґрунтовані. Але необхідно помітити, що при проведенні оцінки схильності підприємства до банкрутства і при розрахунку коефіцієнтів вірогідності банкрутства потрібно враховувати галузеві особливості підприємств. Модель 4-факторного прогнозу ризику банкрутства (модель R) запропонована вченими державної економічної академії Іркутська, яка має вигляд 2:

Таблиця 1. Нормативна оцінка ймовірності банкрутства п'ятифакторної моделі Е. Альтмана

Значення Z-рахунку	Ймовірність банкрутства
1,80 і менше	Дуже висока
Від 1,81 до 2,70	Висока
Від 2,71 до 2,90	Існує ймовірність
2,91 і вище	Дуже низька

Таблиця 2. Критерії банкрутства за моделлю чотирьохчинника

Значення R	Вірогідність банкрутства, відсотків
Менше 0	Максимальна (90–100)
0–0,18	Висока (60–80)
0,18–0,32	Середня (35–50)
0,32–0,42	Низька (15–20)
Більше 0,42	Мінімальна (до 10)

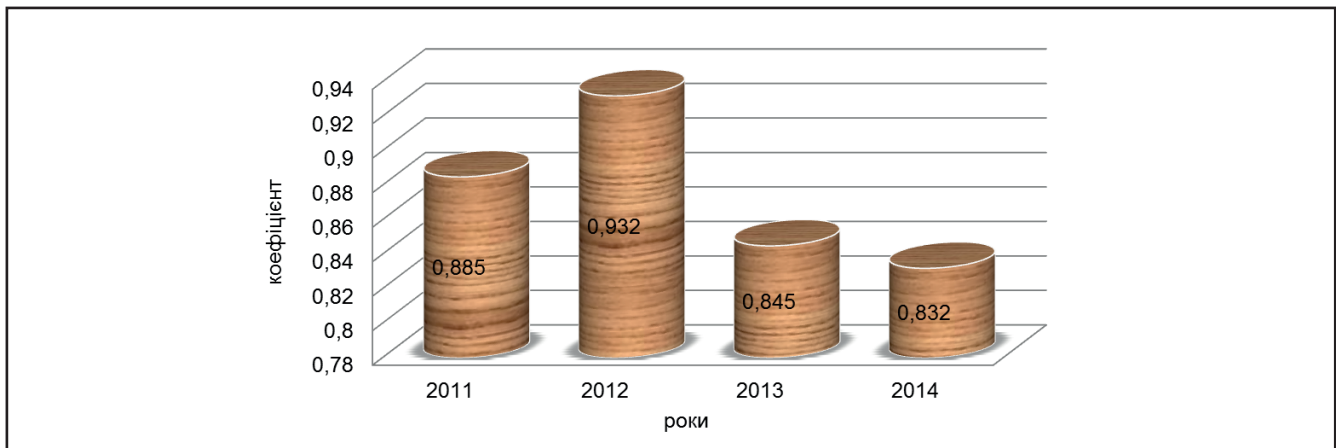


Рисунок 2. Розрахунок коефіцієнта банкрутства КП «Вінницяоблводоканал» у 2011–2014 роках

$$R = 8.38K_1 + K_2 + 0.054K_3 + 0.063K_4, \quad (2)$$

де, K_1 – оборотний капітал/актив;

K_2 – чистий прибуток / власний капітал;

K_3 – виручка від реалізації / актив;

K_4 – чистий прибуток / інтегральні витрати [5].

Вірогідність банкрутства підприємства відповідно до значення моделі R визначається таким чином (табл. 2).

Розрахункові результати аналізу вірогідності банкрутства КП «Вінницяоблводоканал» показано на рис. 2.

Дані рис. 2 свідчать про те, що здійснений аналіз зміни коефіцієнта вірогідності банкрутства КП «Вінницяоблводоканал» виявив малоймовірність виникнення банкрутства, тому що про це засвідчують значення R (у 2011 році – 0,885; у 2012 році – 0,932; у 2013 році – 0,845; у 2014 році – 0,832), тому вірогідність банкрутства є мінімальною і становить до 10%. Коефіцієнт банкрутства у 2014 році порівняно з 2011 роком показує тенденцію зниження значення на 0,053, або на 5,9%.

Проведена оцінка діючої практики тарифікації послуг водоспоживання КП «Вінницяоблводоканал» свідчить, що тарифи носять витратний характер, встановлювані рівні рентабельності не мають економічного обґрунтування та не відбивають дійсні потреби КП «Вінницяоблводоканал» у фінансових ресурсах, підприємство не в змозі своєчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Найбільш вагомим є те, що у КП «Вінницяоблводоканал» відсутні внутрішні мотиви до застосування диференціації тарифів за групами споживачів, оскільки при встановленні як єдиних, так й диференційованих тарифів, виробники комунальних послуг отримують однакову суму прибутків. Така практика зумовлена скрутним економічним становищем населення і неспроможністю держави дотувати подібні витрати, тобто зовнішніми факторами. Зважаючи на це, ефективне стратегічне управління витратами підприємства є важливим і складним завданням, рішення якої актуально для нинішніх умов господарювання. Ефективне стратегічне управління витратами забезпечить підприємству успішне ринкове функціонування в результаті – стабільний, прибутковий розвиток.

У ході розробки стратегії монополій необхідно передбачити: визначення мети і основних завдань стратегії антикризового регулювання; виявлення основних факторів, що обмежують або стимулюють розвиток комунального підприємства; оцінку сильних та слабких сторін, загроз та можливостей; визначення стратегічних цілей, інструментів регулювання, економічних механізмів і умов реалізації стратегії; обґрунтування заходів реалізації стратегії із зазначенням джерел фінансування і рівнів виконання; окреслення заходів, що мають першочергове значення і заходів на перспективу і на цій основі формування карток операційних дій для конкретних виконавців.

Висновки

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що підходи до антикризового регулювання природних монополій мають бути орієнтовані не лише на подолання наслідків кризи, а й першою чергою на забезпечення трансформаційних змін в комунальній сфері як наслідок ефективної поведінки держави до та під час економічної кризи. Насамперед це стосується впливу реформування житлово-комунальної галузі, зважаючи на неможливість в умовах глобалізації уникнути її з метою досягнення позитивних змін в українській державі.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / Василенко В.О.; Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Вінниччина у цифрах у 2013 році: стат. зб. / [за ред. С.Н. Ігнатова]; Держ. служба статистики України, Голов. упр. статистики у Вінниц. обл. – Вінниця, 2014. – 178 с.
3. Кузьмін О.Є. Економічна діагностика: навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Знання, 2012. – 318 с.
4. Про природні монополії // Верховна Рада України; Закон від 20.04.2000 №1682–III [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
5. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: підручник / Р.А. Слав'юк ; Національний банк України, Університет банківської справи. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 550 с.

О.В. СТАЛІНСЬКА,

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства, Донецький національний університет

Проблеми вартісно-орієнтованого управління в сфері металургійного виробництва

Розглянуто визначення й параметри капіталізації для металургійних підприємств як важливого критерію та основи стабільного розвитку національної економіки суб'єктів господарювання, що потребує розробки й реалізації нових нестандартних підходів до управління формуванням та ефективним використанням капіталу, забезпечення оптимальної структури капіталу, оцінки його вартості, обліку та контролю. Запропонована модель вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління забезпечує зростання вартості підприємства на основі синергетичного ефекту ресурсних, інституційних, екологічних, технологічних та соціальних чинників.

Ключові слова: капіталізація, вартісно-орієнтоване управління, металургійне виробництво, модель, стратегія, фінансова ціль.

Е.В. СТАЛИНСКАЯ,

д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики предприятия, Донецкий национальный университет

Проблемы стоимостно-ориентированного управления в сфере металлургического производства

Рассмотрены определение и параметры капитализации для металлургических предприятий как важного критерия и основы устойчивого развития национальной экономики субъектов хозяйствования, что требует разработки и реализации новых нестандартных подходов к управлению формированием и эффективным использованием капитала, обеспечение оптимальной структуры капитала, оценки его стоимости, учета и контроля. Предложена модель измерения капитализации предприятия в системе стратегического управления, которая обеспечивает рост стоимости предприятия на основе синергетического эффекта ресурсных, институциональных, экологических, технологических и социальных факторов.

Ключевые слова: капитализация, стоимостно-ориентированное управление, металлургическое производство, модель, стратегия, финансовая цель.

O.V. STALINSKA,

PhD, docent, professor of business economics, Donetsk National University

Problems of value-oriented management in the sphere of metallurgy

Definition of parameters and conditions for capitalization steel companies as an important criterion and basis for sustainable development of national economy entities that require the development and implementation of new innovative approaches to the management of the formation and the efficient use of capital, optimal capital structure, for its value, accounting and control. The model of measuring the capitalization of the company in the strategic management of the growth of value based on the synergistic effect of resource, institutional, environmental, technological and social factors.

Key words: capitalization, value-oriented management, metallurgy, model, strategy, financial goal.

Постановка проблеми. Гірничо-металургійний комплекс України є однією із провідних бюджетоутворюючих галузей, що обумовлює темпи зростання національної економіки. Металургійна галузь пройшла глибокий шлях змін і перебудови. Корпоративна революція в галузі, зміна власників, втрата державою керівництва стратегічними підприємствами, зношеність основних фондів призвели до значного погіршення конкурентних позицій підприємств ГМК України та стабільності держави в цілому. При вагомій ролі в економіці й високому експортному потенціалі постерігається суттєве технологічне відставання від провідних світових виробників, що виявляється в більш високих витратах сировини й енергії на виробництво готової продукції. Ситуація ускладнюється тим, що екологічна та соціальна політика українських металургійних підприємств не відповідає критеріям, досягнутим в економічно розвинених країнах: викиди шкідливих речовин на тону готової продукції істотно вище, а частка заробітної плати робітників і витрат на соціальні заходи у структурі валових витрат істотно нижче.

Концепція стратегічного управління металургійним підприємством, що ґрунтується на формалізації основних пріоритетів сталого розвитку підприємств у поєднанні з оцінкою впливу планових рішень на динаміку виділених пріоритетів,

спрямована на прийняття збалансованих управлінських рішень з урахуванням інтересів власників підприємств, пріоритетів довгострокового розвитку ресурсного забезпечення, виробництва та збуту, потреб суспільства й захисту навколишнього середовища; спрямована на зростання капіталізації металургійного підприємства, вимірювання ступеня збалансованості параметрів сталого розвитку на виробничому рівні, використання стратегічних карт для обґрунтування й оцінки результативності управлінських рішень.

Аналіз сучасних систем управління промисловими підприємствами, що використовуються за рубежом та в Україні, з точки зору їх ефективності свідчить про значні резерви їх розвитку. Слід зазначити, що в системі стратегічних і фінансових цілей розвитку металургійних підприємств перевага віддається зростанню їх капіталізованої вартості, що і є предметом даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова практика успішно довела переваги вартісного підходу до управління перед альтернативними методиками. Засновниками концепції вартісно-орієнтованого управління вважаються А. Рапопорт «Створення вартості для акціонерів» [1] і Б. Стюарт «У пошуках вартості» [2]. Значний внесок у розвиток даної концепції зробили також Т. Коупленд, Дж. Муррін

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

і Т. Коллер [3], Г. Арнольд, А. Блек, Дж. Шульман, Дж. Девіс, К. Саварес, М. Скотт [4], А. Ербар та ін.

Вітчизняними вченими, котрими досліджено капіталізацію на етапі ринкової трансформації вітчизняної економіки, є: О. Амоша, О. Барановський, Н. Брюховецька [5, 6], І. Булеєв [6], В. Геєць [7, 8], О. Гриценко [8], М. Козоріз [9, 10], С. Шумська [11] та ін.

Визначення капіталізації як важливого критерію та основи сталого розвитку національної економіки загалом та окремих суб'єктів господарювання зокрема потребує розробки й реалізації нових нестандартних підходів до управління формуванням та ефективним використанням капіталу, забезпечення оптимальної структури капіталу, оцінки його вартості, обліку та контролю.

Поняття «капіталізація» досліджується вже певний час, проте однозначного визначення даної категорії на сьогоднішній день в Україні не склалося. Немає чіткого розмежування понять щодо капіталізації в різних сферах економіки. Проте можна виділити два основних підходи до визначення цього терміна:

1) капіталізація відображає ринкову вартість підприємства;

2) капіталізація становить частку доданої вартості на розширення виробництва або перетворення знову сформованих доходів на капітал, на параметр вартості, використання отриманого доходу на виробничий розвиток, приріст прибутку та інші цілі.

Обидва підходи можна вважати прийнятними, але вони мають трактуватись у взаємозв'язку й доповнювати один одного. Так, у роботі [6] зазначено, що в результаті перетворення додаткової вартості на капітал (розширення виробничих потужностей, придбання цінних паперів, навчання та підвищення кваліфікації персоналу тощо) підвищується й ринкова вартість підприємства.

Мета статті полягає в розробці пропозицій щодо параметрів моделі вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу. Капіталізація компаній є найважливішим фінансовим показником, у якому відображаються результати діяльності компаній, а також оцінка учасниками фондового ринку перспектив генерування потоку доходів бізнес-структур у майбутньому періоді. Обсяги капіталізації компаній характеризують розвиток економік конкретних країн, ступінь їх впливу в системі світогосподарських зв'язків. Систематизація підходів до визначення сутності «капіталізації підприємства», поданих у сучасній вітчизняній економічній літературі, дозволяє стверджувати, що капіталізацією підприємства характеризується зростання його вартості – індикатором його конкурентоспроможності та джерелом сталого розвитку.

Слід зазначити, що в ринковій економіці, а особливо в умовах розвинутих ринків цінних паперів, виділяються реальний і фіктивний капітал, а відповідно – і реальна (або номінальна) та фіктивна капіталізація. Так, М. Козоріз [9] відзначає недосконалість методів обчислення ринкової капіталізації внаслідок недосконалої інфраструктури фондового ринку, недостатнього розвитку його біржового сегмента тощо.

Сучасна практика злиттів, поглинань і банкрутств відомих фінансових установ і компаній наводить чимало доказів надмірної розбіжності реальної та фіктивної вартості їх капіталів.

Приведення капіталізованої вартості економічного потенціалу компанії до її реальної вартості супроводжується значною втратою акціонерного капіталу: «... помилки у визначенні вартості, допущені об'єктивно чи свідомо, призводять до кризових явищ, стагнації виробництва, надмірного збагачення окремих та зубожіння великих прошарків населення» [12].

Сутність концепції управління вартістю підприємства полягає в тому, що з позиції акціонерів (інвесторів) підприємства управління має бути направлене на забезпечення зростання його ринкової вартості, а також акцій. Така мета дозволяє акціонерам отримувати найбільший дохід, а саме – курсовий грошовий дохід від перепродажу всіх або частини належних їм акцій, або курсовий негрошовий дохід, що виражається у збільшенні власного капіталу.

З позицій фінансового менеджменту капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів. Головною метою формування капіталу підприємства є задоволення його потреб у придбанні потрібних активів та оптимізація структури капіталу з позицій забезпечення умов його використання. Так, варто відзначити думку М. Козоріз, який стверджує, що капітал підприємства – це вторинний основний чинник виробництва, що є похідним від таких первинних чинників, як праця, земля, і підприємницькі здібності, і в сукупності з ними генерує додаткову вартість.

У сучасних умовах господарювання «капітал» виступає як виробничий та інвестований ресурс, джерело доходу, об'єкт управління й формування, об'єкт власності, купівлі–продажу та тимчасової переваги, носій чинників ризику і ліквідності. Система формування капіталу підприємства має бути орієнтована на виявлення внутрішніх резервів підприємства і максимальне використання можливостей фондового ринку та ринку кредитних ресурсів.

У зарубіжній практиці основна частина капіталізованої вартості складається не з матеріальних (основних) активів підприємства, а з таких показників (чинників) нефінансового характеру, як нематеріальні активи, персонал, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, інновації. Через специфіку розвитку українських підприємств значну роль відіграє збільшення вартості чистих активів, що відповідає зростанню вартості підприємства і його подальшому сталому розвитку. Тому необхідна всеосяжна система, що містить як фінансові, так і нефінансові показники, яка чітко б показувала ефективність управління стратегією розвитку, що в першу чергу позначиться на збільшенні капіталізації підприємства.

Слід зазначити, що для адаптації вітчизняної економіки в міжнародні інтеграційні процеси вітчизняні науковці [6, 8], крім вирішення низки інших проблем, наводять й численні аргументи потреби переходу на міжнародні стандарти корпоративного управління та відповідні методи оцінювання ефективності діяльності підприємства. Нові управлінські моделі (Performance Measurement – вимірювання досягнень) орієнтовані на переосмислення організації систем стратегічного управління в напрямі багатоаспектної орієнтації.

Основними компонентами вимірювання ефективності в сучасному бізнесі вважаються створення вартості і рівень капіталізації підприємства, а тому найефективнішими спрямуваннями стратегічного управління визнаються парадигма

управління з урахуванням вартісних параметрів і відповідні методи оцінювання ефективності за вартісними критеріями.

Значний вплив на можливості підприємства залучати фінансові та матеріальні ресурси для формування капіталу й забезпечення на цій основі стійкого економічного розвитку здійснюють фінансово-економічний стан підприємства та зовнішні умови господарювання [9].

У складних економічних умовах, характерних для даного часу, метою підприємства в довгостроковій перспективі має бути максимізація вартості капіталу. Вартість капіталу підприємства в довгостроковому інтервалі визначається потоком його майбутніх прибутків, які можуть відповідати, а можуть і не відповідати очікуванням, тому при оцінці поведінки виробника має бути врахована в сучасній (дисконтованій) вартості майбутніх прибутків компенсація ризику. Ця модель поведінки виробника прийнятна для стабільних економічних умов і короткострокового періоду. На практиці існує багато соціальних, етичних та правових обмежень, які ставлять межу намаганням підприємства отримати максимальні прибутки. Тому виробник прагне оптимальних прибутків, тобто він намагається збалансувати свої прагнення до максимальних прибутків з іншими цілями і завданнями – коротко- та довгостроковими, економічними та неекономічними.

Досягнення цих цілей дозволить підприємству максимізувати отримувані вигоди, які не обов'язково зводяться до максимізації прибутків. Альтернативними моделями поведінки виробника для досягнення оперативних цілей підприємства може бути максимізація: продажів, зростання, додатної вартості, управлінської поведінки.

Дані літературних джерел [для прикладу – 6] свідчать, що стратегічне управління промисловими підприємствами на основі їх капіталізації – це система стратегічного управління формуванням та ефективним використанням капіталу. Така система має містити систему формування структури капіталу, систему управління власним капіталом та систему управління позиковим капіталом. Щодо функціональних складових капіталу, то система управління розвитком підприємства складається з управління фінансовою складовою капіталу, матеріальною та інтелектуальною. Система стратегічного управління підприємством на основі підвищення рівня його капіталізації становить сукупність пов'язаних та погоджених методів і засобів залучення виробничих ресурсів у господарський обіг, які використовуються органами управління й економічними службами підприємства у процесі капіталізації.

Оскільки показник ринкової вартості компанії розглядається як найважливіший інтегральний показник, що адекватно відображає економічну ефективність підприємства, його фінансову успішність, конкурентоспроможність і перспективи майбутньої діяльності й формується під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, зростання вартості підприємства є критерієм ефективності для всіх зацікавлених осіб.

Процес формування ринкової вартості підприємства передбачає поліпшення стратегічних і тактичних управлінських рішень за рахунок концентрації загальних зусиль власників, менеджерів та персоналу на основних чинниках вартості. Цей процес також розуміють як поєднання вартісного мислення й управлінських процесів і систем, необхідних

для трансформації такого мислення в конкретні дії. Наявність вартісного мислення означає, що всі зацікавлені особи, незважаючи на різність інтересів, бачать своє головне фінансове завдання в максимізації вартості [3].

Управління капіталізацією, використання її інструментарію на внутрішньогосподарському, регіональному та макроекономічному рівнях – одне з найважливіших завдань ефективного управління підприємством. Навпаки, недооцінка теорії та практики капіталізації, нерозуміння інструментарію капіталізації може призвести до болючих наслідків для вітчизняного ринку.

Капіталізація підприємств є найважливішим фінансовим показником, у якому відображаються результати діяльності компанії, а також оцінка учасниками фондового ринку перспектив генерування потоку доходів бізнес-структур у майбутньому періоді.

Вибір ефективних фінансових методів підвищення капіталізації компанії дозволяє забезпечити об'єктивну ринкову оцінку бізнес-структур в умовах позитивної динаміки господарської кон'юнктури, а також стримувати падіння ринкової вартості при макроекономічній нестабільності.

Методологія дослідження капіталізації компанії полягає в аналізі як фундаментальних, так і кон'юнктурних чинників. Так, у роботі Л. Самсонової [13] серед негативних наслідків кризових явищ для вітчизняного ринку фундаментальними визначено вартість компанії як її оцінку на основі відносно стійких показників економічної динаміки, а інші призводять до короткострокових коливань показника капіталізації.

Фундаментальні чинники визначають довгострокові тренди вартості компанії та її капіталізації. Поточний показник капіталізації складається під впливом ринкових тенденцій. Незважаючи на обґрунтування доцільності спиратися на загальноприйняті в міжнародній практиці методи, багато дослідників зазначають, що «в умовах України традиційні способи оцінки і перш за все метод дисконтованих грошових потоків недооцінюють потенціал українського бізнесу» [14].

В умовах нестабільності економічної ситуації у країні має місце швидка зміна трендів у динаміці капіталізації. У такі періоди з'являються нові чинники, що впливають на вартість компанії. Відповідно відбуваються зміни як у фундаментальних, так і в ринкових чинниках підвищення капіталізації компанії.

Проведені в роботі [10] дослідження щодо визначення капіталізації як оцінювального критерію розвитку національної економіки та суб'єктів господарювання виявили цілу низку проблемних питань, до яких належать такі:

– відсутність загально визначених концептуальних положень щодо визначення економічної сутності капіталізації, її ролі та функцій у забезпеченні ефективного розвитку національної економіки;

– наявність різних трактувань ідентичних понять і методів кількісного вимірювання рівня капіталізації суб'єктів господарювання;

– неадаптованість різних методичних підходів до оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання, що використовуються в міжнародній практиці.

Показник капіталізації компанії може виступати в ролі індикатора ефективності поточної діяльності ведення бізнесу, а також перспектив його розвитку. Так, у роботі [9] автори акцентують увагу на таких аспектах: учасники організованого ринку

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

капіталів пильно досліджують і порівнюють між собою результати фінансово-господарської діяльності різних компаній, поточні ринкові ціни на фондові активи, ураховують перспективи розвитку компанії; у разі несподіваної зміни поточних результатів діяльності компанії та її можливих перспектив вартість паїювих цінних паперів піддається значним змінам.

Вибір ефективних фінансових методів підвищення капіталізації компанії дозволяє забезпечити об'єктивну ринкову оцінку бізнес-структур в умовах сталого розвитку, а також стримувати падіння ринкової вартості при макроекономічній нестабільності.

Сталий розвиток великих промислових підприємств означає довгострокову динаміку їх капіталізації. Так, до фінансових методів управління капіталізованою вартістю підприємства належать: розробка довгострокової стратегії розвитку підприємства на засадах сталого розвитку, що містить як елементи інноваційну, інвестиційну та фінансову стратегії; визначення перспективних напрямів інвестиційної діяльності компанії; фінансування її інноваційного розвитку.

У сучасних умовах розвитку металургійної промисловості України основними фінансовими методами підвищення капіталізації компанії є: мінімізація вартості капіталу, забезпечення ефективності довгострокових інвестицій, фінансування НДДКР, максимізація EVA і MVA, злиття й поглинання на національному та міжнародному ринках, забезпечення ефективності фінансової діяльності філій і дочірніх компаній, управління фінансовими, у тому числі валютними ризиками, дивідендна політика, підтримання ліквідності та платоспроможності, оптимізація розміщення облігаційних позик, координація управління кредиторською та дебіторською заборгованостями, а також товарно-матеріальними запасами дочірніх компаній, мобілізація фінансових ресурсів батьківської та дочірніх компаній для реалізації перспективних інвестиційних та інноваційних проєктів, формування інтелектуального капіталу компанії.

Мета стратегії управління – розглянути менеджмент, що ґрунтується на вартісному підході, коли метою керівників усіх рівнів є збільшення вартості компанії. Розуміння фінансової сторони бізнесу, уміння розмовляти мовою фінансів, цілеспрямовано збільшувати вартість компанії необхідно топ-менеджерам підприємства, директорам бізнес-одиниць для досягнення стратегічних цілей і завдань підприємства, мотивації співробітників.

Завдання стратегії розвитку озброїти менеджерів знаннями з метою фінансового обґрунтування управлінських рішень, аналізу бізнесу мовою фінансів. Навчити аналізувати і планувати фінансові цілі, активи, витрати, прибуток підрозділу (продукту, проєкту), використовувати вартісний підхід в управлінні.

Для того щоб стратегічне управління, орієнтоване на підвищення вартості з урахуванням принципів сталого розвитку, стало можливим, необхідно мати у своєму розпорядженні ефективні методи оцінки бізнесу. Слід зазначити, що способи оцінки бізнесу, для прийняття управлінських рішень, пропонувані західними економістами Модільяні, Дамодараном, Коуплендом [3 та ін], не знаходять свого застосування в Україні, де не існує розвиненого ринку акцій, а отже, немає достатньої динаміки ринкової оцінки металургійних підприємств. Тому існує потреба в адаптованих способах оцінки великих промислових підприємств. Усе, що вони мають, це стандартні три

підходи до оцінки: дисконтування грошових потоків, порівняння з аналогами й визначення вартості чистих активів.

Проблема таких оцінок полягає в тому, що вони прагнуть до отримання одного цифрового значення вартості бізнесу, який би характеризував і ефективність управління, і цінність даного підприємства на ринку, і майбутню привабливість в очах інвесторів. Іншими словами, присутнє бажання з'єднати в одному інтегрованому показнику кілька рівноцінних завдань. Однак вартість бізнесу є показником, що має кілька значень залежно від цілей і зацікавлених сторін – управлінців, власників, акціонерів.

Слід відзначити, що методики, які пропонують одну зважену оцінку вартості підприємства, можна використовувати виключно для цілей продажу підприємства в тому чи іншому його вигляді.

Але метою дослідження є визначення підходу до оцінки вартості для формування стратегії розвитку на принципах сталого розвитку та прийняття управлінських рішень, націлених на підвищення ролі капіталізації у стратегічному управлінні великим промисловим підприємством.

Щоб обґрунтувати концепцію управління стратегічним розвитком на засадах сталого розвитку на основі вартісного підходу, слід розібратись із тим, які недоліки тією чи іншою мірою існують при використанні вже наявних методик оцінки:

1. Адекватний обсяг інформації та громіздкість розрахунку. Використання оцінки бізнесу на регулярній основі має бути максимально простим, а результат наочним.
2. Наявність великої кількості коригувань, пов'язаних із непрозорістю бухгалтерської звітності. Для оцінки менеджменту варто використовувати дані управлінського обліку, який має бути пристосований для цілей оцінки.
3. Складність довгострокового планування ускладнює використання дохідних способів оцінки. В основному використовується ретроспектива фактичних даних за минулі періоди. У цьому зв'язку слід розробляти методику визначення темпів зростання грошових потоків або складати прогнози на терміни до 5 років.

4. Бухгалтерська оцінка активів призводить до заниженої вартості чистих активів. Необхідна ринкова переоцінка всіх основних фондів і нематеріальних активів.

5. Відсутність адекватної бази для порівняння з аналогами. Таким чином, капіталізація формує економічну ефективність, а всі інші чинники лише змінюють рівень капіталізаційної ефективності. Чинники зміни за своєю суттю є додатковими, вторинними, такими, що не формують початкового рівня того чи іншого параметра, а лише змінюють його [15].

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що концепція вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління ґрунтується на:

- традиційних підходах до стратегічного управління фінансами. Системний підхід до фінансових коефіцієнтів. Факторний, декомпозиційний фінансовий аналіз;
- прогнозуванні фінансової звітності. Аналіз прогнозованої фінансової звітності;
- визначенні ролі вартості компанії у фінансовому управлінні, оцінці вартості компанії.

Тому основна мета – це поставити й вирішити завдання вибору стратегії розвитку підприємства на підставі критерію максимізації капіталізованої вартості.

Для вибору стратегії зростання доцільно мати наступні моделі:
 – стратегії розвитку;
 – управління вартістю підприємства.

Загальний вигляд моделі вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління наступний:

$$K = K_o(\vec{F}_o), \quad (1)$$

де K – вартість капіталу підприємства;

K_o – функція оцінки вартості;

\vec{F}_o – вектор чинників вартості.

Завдання управління вартістю – визначити функцію K_o та вектор \vec{F}_o .

Модель вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління пропонується побудувати в такому вигляді:

$$K = K_o(\vec{F}_o + \vec{Y}), \quad (2)$$

де \vec{Y} – вектор управлінського впливу.

Після цього завдання максимізації вартості (підвищення капіталізації) ставиться у вигляді:

$$K = K_o(\vec{F}_o + \vec{Y}) - Q(\vec{F}_o + \vec{Y}) \max, \quad (3)$$

де Q – функція витрат на реалізацію управлінського впливу при прийнятті рішень.

Стратегія розвитку є інструментом досягнення цілей підприємства, а для реалізації стратегії необхідно, щоб усе підприємство функціонувало у стратегічному режимі. Тому математична модель вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління в даному контексті – це функція Q .

Як розрахунковий базис моделі вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління пропонуємо використовувати модель оцінки вартості капіталу компанії. Модель експрес-оцінки вартості [15] застосовується при розрахунках у виробничих комерційних компаніях і не може використовуватися безпосередньо для оцінки фінансових інститутів (банків, страхових та інвестиційних компаній). Основною перевагою цієї моделі, що важливо при використанні її як основи для постановки завдання управління вартістю, є її універсальність – вона застосовна до будь-якої компанії даного типу.

Модель оцінки базується на дисконтуванні грошового потоку для підприємства. Наведемо основні співвідношення моделі оцінки:

$$K = V1 + V2 - D \quad (4)$$

$$V1 = \sum_{i=1}^N \frac{FCFF_i}{(1+r)^i} = \sum_{i=1}^N \frac{R_i \times EBTM_i \times (1-\tau) - I_i}{(1+r)^i} + \dots + \sum_{i=1}^N \frac{\frac{R_i}{T_i} \times (APT_i - CAT_i) - \frac{R_{i-1}}{T_{i-1}} (APT_{i-1} - CAT_{i-1})}{(1+r)^i} \quad (5)$$

$$V2 = \frac{NOPLAT_{N+1} \times (1 - \frac{g}{ROIC})}{(r-g) \times (1+r)^N} \quad (6)$$

де E (Equity) – оцінка поточної ринкової вартості акціонерного капіталу компанії;

D (Debt) – коротко- та довгостроковий борг;

i – порядковий номер року;

N – тривалість прогнозного періоду, років;

$FCFF$ (Free Cash Flow to Firm) – вільний грошовий потік в i -й рік;

R (Revenue) – дохід;

$EBTM$ (EBIT Margin) – операційна рентабельність, %;

τ – ставка податку на прибуток;

I – чисті капітальні витрати;

r – ставка дисконтування;

T_i – тривалість i -го року, днів;

APT (Accounts Payable Turnover) – оборотність кредиторської заборгованості, днів;

CAT (Current Assets Turnover) – оборотність оборотних активів, днів;

$NOPLAT$ (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) – чистий прибуток від основної діяльності за вирахуванням скоригованих податків;

g – швидкість зростання прибутку (NOPLAT) компанії в кожен рік постпрогнозного періоду;

$ROIC$ (Return On Invested Capital) – рентабельність інвестованого капіталу. ROIC визначається за формулою

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{FA + CA - AP}, \quad (7)$$

де FA (Fixed Assets) – необоротні активи;

CA (Current Assets) – оборотні активи;

AP (Accounts Payable) – кредиторська заборгованість та інші короткострокові зобов'язання.

Позначимо множину $\{R_i\} i = 1 \dots N$ як вектор \vec{R} , аналогічно побудуємо вектори $EBTM$, CAT , APT , \vec{T} . Відповідно до формул (1) і (2) вектор чинників вартості виглядає таким чином:

$$\vec{F}_o = \{R_o, EBTM, CAT, APT, \vec{T}, NOPLATN + 1, r, ROIC, g\} \quad (8)$$

Величини APT_o , CAT_o , та T_i є фіксованими, і тому не входять до чинників.

Функція $K_o(\vec{F}_o)$ описується рівняннями (6), (7) і (8).

Постановка завдання вимірювання капіталізації з урахуванням оцінки вартості підприємства в системі стратегічного управління. Управляти вартістю означає змінювати грошові потоки компанії та оцінку ризиків у вигляді ставки дисконтування r . Такі зміни проводяться за допомогою проектів. Основними напрямками при реалізації стратегії розвитку є:

– зменшення оборотності дебіторської заборгованості (у днях) за рахунок введення знижок при оплаті авансом;

– упровадження модуля ERP планування виробництва, однак виникають додаткові витрати на проект на впровадження й підтримку ERP системи;

– зниження ставки дисконтування r за рахунок збільшення рейтингу корпоративного управління компанії в першому році прогнозного періоду: витрати в першому й наступних роках на виконання рекомендацій щодо корпоративного управління.

Таким чином, кожен напрям описується зміною чинників вартості компанії та додатковим грошовим потоком витрат на здійснення стратегії розвитку, що характеризує вартість управління.

Стратегія розвитку реалізується шляхом виконання проектів, які ведуть до синергетичних ефектів, якщо ці проекти залежні або якщо проекти адитивні (можливе виконання двох проектів одночасно), то результат їх виконання буде еквівалентний сумі результатів від виконання проектів.

Позначимо всі множини розглянутих проектів як W , а підмножини альтернативних проектів як $\{W_i\}$.

Поставимо завдання максимізації вартості як вибір оптимального портфеля (підмножини) проектів W' із множини W , що дає найбільше збільшення вартості в рамках заданих обмежень. Як обмеження можуть фігурувати: бюджет, вироб-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

нічі потужності, кількість вільних співробітників для здійснення проектів, наявність приміщень для ведення проектів тощо. Розглянемо лише одне обмеження – бюджетне.

Розглянемо компанію з оцінкою вартості, яка визначається B . Назвемо проектом матрицю Y та Z . Введемо вартість управління. Вартістю управління Y є послідовність $Q = (Q1, Q2 \dots)$, що характеризує грошовий потік витрат на управління, у загальному випадку вона нескінченна. Так само дана послідовність має залежати від точки B_o , що характеризує припущення про майбутній розвиток компанії

$$Q_i = Q_i(B_o, Y). \quad (9)$$

Поточна вартість (Present Value) грошового потоку витрат на управління дорівнює:

$$PVQ = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{Q_i(B_o, Y)}{(1+r)^i}. \quad (10)$$

Поставимо завдання підвищення капіталізації як вибір підмножини W' проектів із множини W можливих:

$$\begin{aligned} K_o(B_o + \sum_{n \in W'} Y) - \sum_{n \in W'} \sum_{j=1}^{\infty} \frac{Q_j^n}{(1+r)^j} &\rightarrow \underset{W' \in W}{MAX} \\ Y^n \in Y_o, \forall n \in W & \\ |W' \cap W_i| \leq 1 \forall W_i & \\ \sum_{n \in W'} Q_j^n \leq G_j, j = 1 \dots J & \end{aligned} \quad (11)$$

де Y_o – множина допустимих управлінь, G_j – бюджетне обмеження, j – кількість років, протягом яких бюджетні обмеження істотні, знаком модуля $| \dots |$ позначено кількість елементів у множині.

Y_o має містити такі змістовні обмеження: $Ri \geq 0, EBITMi \geq 0, CATi \geq 0, APTi \geq 0, r > rf$ – безризикова ставка. При постановці завдання для конкретної компанії додаткові обмеження будуть накладені як самою компанією, так і галуззю, у якій вона працює (у даному випадку металургійною).

Дане завдання відбиває нелінійність $K_o(B_o)$ по B , тобто при застосуванні декількох проектів може з'явитися синергетичний ефект – приріст вартості буде більше, ніж сума приростів вартості при застосуванні кожного із цих проектів окремо.

Базова стратегія складається з одного проекту. У моделі управління вартістю кожний проект p має описуватися функцією $Y_p(Qp)$. Побудувати математичну модель базової стратегії розвитку в даному контексті – означає описати її функцією $Y_p(Qp)$.

Функції $Y_p(Qp)$ можуть бути надзвичайно різноманітними, але на практиці рідко вдається детально описати вплив витрат на проект (Qp) на чинники вартості компанії Y_p . Тому розглядатимемо параметризовані функції одним параметром. Без обмеження спільності виберемо цим параметром ($Qp1$) – капіталовкладення і в проект p в першому році. Тоді (Qpi) для $i > 1$ однозначно визначаються $Qp1$.

Позначимо $Qp1$ через x, y, z для моделі кожної розглянутої базової стратегії розвитку. У загальному випадку при зростанні вкладень віддача від проекту спочатку збільшується зі зростаючою швидкістю, а потім її темп зростання сповільнюється.

Один із типів кривих, що описують цю залежність, – це логістична крива, що задається рівнянням

$$f(x) = \frac{n}{1+b \cdot e^{-ax}}. \quad (12)$$

Визначимо такі властивості функції віддачі від проекту:

- 1) $f(x) > 0$;
- 2) $f(x)$ – монотонно зростає;
- 3) $\lim_{x \rightarrow \infty} \lim \frac{df}{dx} = 0$.

Пропоновані моделі базових стратегій розвитку наведено нижче (табл. 1).

Вимоги на введені параметри:

$$\begin{cases} 0 < a < 1; \\ 0 < b < 1; \end{cases}$$

Таким чином, дослідження завдання показало, що його можна вирішити, використовуючи математичне програмування.

Отже, завдання було поставлене й досліджене в загальному вигляді.

Визначено такі властивості рішень:

- не всі проекти ведуть до зростання вартості;
- існують проекти продуктивні та непродуктивні, вкладення в непродуктивні проекти недоцільні;

Таблиця 1. Вплив чинників вартості на вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління

Напрямок стратегії розвитку	Зміна чинника вартості	Вплив на модель стратегії розвитку
Розширення продуктової лінії	Збільшення доходу	$Q_i^n = \begin{cases} x, i = 1 \\ 0, i > 1 \end{cases}$ $Y_{i1}^n = \Delta R^1(x)$ $Y_{i2}^n \times (R_1 + \sum_{n \in p} Y_{i1}^n) = a \Delta R^1(x)$
Створення нових каналів збуту і зміцнення наявних	Збільшення доходу, зниження оборотності оборотних активів	$Q_i^n = \begin{cases} y, i = 1 \\ 0, i > 1 \end{cases}$ $Y_{i1}^n = \Delta R^2(y)$ $Y_{i3}^n \times (R_1 + \sum_{n \in p} Y_{i1}^n) = -b \Delta R^2(y)$
Підтримання принципів сталого розвитку	Збільшення вартості	$Q_i^n = \begin{cases} z, i = 1 \\ 0, i > 1 \end{cases}$ $Y_{i1}^n = \Delta R^3(z)$

– для кожного продуктивного проекту існує точка максимуму зростання вартості.

Розвиток дослідження можливий за різними напрямками, однак основними з них є такі:

- вирішення завдання для випадку множини проектів можливе за допомогою методу множників Лагранджа;
- пошук і дослідження рішень для інших моделей зростання;
- побудова моделей і пошук рішень для інших стратегічних перетворень компанії: скорочення витрат, зростання продажів, зростання прибутку, відповідь на дії конкурента.

Як зазначалося вище, для підвищення ролі капіталізації у стратегії управління підприємством необхідно визначити й ураховувати при оцінці галузеві зіставні компанії.

Тому запропонований методологічний підхід оцінки ринкової вартості й підвищення капіталізації металургійної компанії має проводитися на основі даних фінансової звітності провідних світових металургійних компаній, акції яких котируються на найбільших фондових біржах. Це можливо зробити нестандартним способом, якщо врахувати ризик між компаніями-аналогами за допомогою побудови оптимального портфеля, сформованого з акцій (активів) компаній-аналогів. Використовується алгоритм формування оптимального портфеля тільки з покриттям, тобто накладається заборона на продаж цінних паперів «без покриття». Як наслідок, вагові коефіцієнти для мультиплікаторів компаній-аналогів позитивні й у сумі дорівнюють одиниці. Порівняльний підхід – метод оцінки, заснований на порівнянні об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами, щодо яких є інформація про ціни угод із ними або ринкову вартість їх акцій, що котируються на фондових біржах. Аналог об'єкта оцінки – об'єкт (компанія, підприємство тощо), схожий за основними економічними, матеріальними, технічними та іншими характеристиками з об'єктом оцінки, ціна якого відома з угоди, що відбулася при схожих умовах, або поточної ринкової вартості на основі даних фондових бірж.

При відборі компаній-аналогів необхідно враховувати такі критерії порівняльності:

- 1) компанії мають належати до однієї і тієї ж галузі;
- 2) структура балансу підприємств (співвідношення поточних активів і пасивів – коефіцієнт покриття) подібна;
- 3) приблизно однаковий рівень виробничого ризику, ризику активів фірми (значення ROA, ROE%) та фінансового ризику (частка довгострокової заборгованості у структурі капіталу компанії);
- 4) компанія не залучена в переговори або у фактичний процес поглинання іншими компаніями, оскільки зазвичай це впливає на нормальну продажну ціну неконтрольного пакета акцій.

Визначення капіталізованої вартості підприємства порівняльним підходом ґрунтується на використанні цінних мультиплікаторів – коефіцієнту, що показує співвідношення між ринковою ціною підприємства або акції та фінансовою базою. По суті, фінансова база оцінкого мультиплікатора є вимірником, що відображає фінансові результати діяльності підприємства, до яких належать прибуток, виручка від реалізації. У даному випадку йдеться про капіталізовану вартість неконтрольного пакета акцій підприємства (меншої частки). Він відображає рівень вартості при високому ступені ліквідності. Для того щоб отримати вартість оцінюваного паке-

та, необхідно врахувати відповідні премії та знижки. Згідно з американськими стандартами звітності (GAAP) і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО) принципи обчислення прибутку відрізняються один від одного. Оскільки українські компанії не відображають у бухгалтерській звітності (форма № 2) справжньої величини виручки й основна частина продукції продається торговельним домам, що належить загальній структурі компанії, то доцільно використовувати такі мультиплікатори при оцінці ринкової вартості металургійної компанії:

$$MC / S = [\text{капіталізація}] / [\text{собівартість}], \quad (13)$$

де [собівартість] – це собівартість без обліку комерційних і управлінських витрат (sellinggeneralandadministrativeexpenses), оскільки даний вид витрат відноситься на фінансовий результат.

Слід зазначити, що дана модель вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління підприємства враховує такі чинники впливу на капіталізацію: залучення ресурсів у ринковий оборот і створення вартості, здатної приносити додаткову вартість; доцільність переведення частини новоствореної вартості у капітал, тобто у вартість, що приносить додаткову вартість, які формалізують процеси створення доданої вартості в сучасних умовах з урахуванням управлінського, економічного, фінансового, податкового, облікового аспектів.

В підсумку запропонована модель пов'язує капіталізацію із процесами формування та функціонування капіталу металургійних підприємств. Капіталізоване підприємство характеризується зростанням його вартості, що виступає індикатором його конкурентоспроможності та джерелом економічного зростання. Даний підхід (модель) ураховує поступовий вплив на два види капіталізації.

На першому етапі відбувається збільшення елементів реального капіталу (приріст реальної капіталізації проявляється як одна з форм його нагромадження/зростання). Форми та методи управління процесом вимірювання капіталізації в основному зосередженні на прирості реальної вартості, збільшенні величини прогресивних форм виробничих фондів, тобто фізичному зростанні інноваційно орієнтованих техніко-технологічних ресурсів. При цьому все це характеризується певними просторовими та часовими параметрами, які змінюються відповідно до кінцевої мети функціонування реальних бізнес-структур – запровадження принципів сталого розвитку.

На другому етапі враховується збільшення фіктивної капіталізації. Зовнішні чинники, які формуються на фондовому ринку та визначаються котируванням акцій. Збільшення ринкової вартості акцій та вартості. Капіталізація в даному випадку ініціюється не внутрішнім менеджментом капіталу, а зовнішніми біржовими структурами, що здійснюють котирування акцій. На очікування зацікавлених сторін впливає як галузева ситуація, так і внутрішні процеси на підприємстві, тобто напрями стратегії розвитку: розширення продуктової лінії, створення нових каналів збуту і зміцнення наявних; підтримання принципів сталого розвитку (вплив яких ураховано в моделі).

Висновок

Запропонована модель вимірювання капіталізації підприємства в системі стратегічного управління дозволяє довести, що в довгостроковій перспективі врахування принципів

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

сталого розвитку забезпечує зростання вартості підприємства на основі синергетичного ефекту ресурсних, інституційних, екологічних, технологічних та соціальних чинників.

Список використаних джерел

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance / A. Rappaport. – N.Y.: Free Press, 2000.
2. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – N.Y.: Harper Business, 1991.
3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – 2-е изд., стереотип. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 565 с.
4. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. Скотт; пер. с англ. А.Н. Исленко. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 432 с. – (Мастерство).
5. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика / Н.Ю. Брюховецька. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. – 276 с.
6. Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под ред. И.П. Булеева, Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
7. Геець В.М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: моногр. / В.М. Геець; у 2 ч. / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – Ч. 1. – 389 с.
8. Капіталізація економіки України: наук. доп. / В.М. Геець, А.А. Гриценко, О.І. Барановський та ін.; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – 218 с.
9. Козоріз М.А. Капіталізація фондових бірж України: особливості та проблеми / М.А. Козоріз, К.С. Калинець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 157–162.
10. Козоріз М.А. Управління розвитком підприємств на основі їх капіталізації [Електронний ресурс] / М.А. Козоріз, В.І. Ткачик. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/16.pdf
11. Шумська С.С. Капіталізація економіки: системний підхід та методологічні напрями дослідження [Електронний ресурс] / С.С. Шумська. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/et/2012_1/3_Shum.pdf
12. Євтух О.Т. Теорія вартості через призму фінансів / О.Т. Євтух // Фінанси України: науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2005. – № 11. – С. 7–21.
13. Самсонова Л.И. Проблемы капитализации компании в условиях цикличности развития экономических процессов [Электронный ресурс] / Л.И. Самсонова // Микроэкономика. – 2011. – № 4. – С. 115–123. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=16963346>
14. Момот Т.В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління акціонерними товариствами: теорія, методологія і практика: дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.03 – економіка будівництва / Момот Тетяна Валеріївна; Харків. нац. акад. міського господарства, 2006. – 426 с.
15. Дранко О.И. Выбор стратегии роста компании на основании критерия максимизации ее стоимости: непрерывный случай / О.И. Дранко, В.С. Романов // Электронный журнал «Исследования в России». – 2006. – С. 1107–1117. – Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relearn.ru/articles/2006/447.pdf>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ХОДЖАЯН А.О. Фінансова безпека в системі забезпечення стійкого розвитку економіки.....	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А., ЗЮНЬКІН А.Г. Посилення конкурентоспроможності національної економіки як стратегія детінізації.....	7
КАШУБА Я.М. Політика державної підтримки малого підприємництва.....	10
КАПЕЛЮШ А.А. Теоретичні аспекти фінансової стабілізації та її особливості в Україні.....	13
ПОПРОЗМАН Н.В., ПОПРОЗМАН О.І. Концептуальні елементи стратегічного управління.....	18
ШЕДЯКОВ В.Є. Досягнення й утримання конкурентоспроможності в умовах посилення ролі економіки знань.....	22
БОГАТИРЬОВ І.І. Стабільність національних фінансових систем в умовах фінансової глобалізації.....	29
РЕПІН І.І., ДАЙНЕКО А.В., ЛУГІНА М.О. Моделі реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади та оптимізація адміністративних процедур.....	32
СТАСІНЕВИЧ С.А., МАЙКО С.О. Трансферне ціноутворення в Україні як спосіб податкового контролю.....	37
БІЛІК О.А. Особливості моделей корпоративного управління.....	39
ЩАВА Р.П. Національні і наднаціональні фіскальні відносини в ЄС.....	44
ЩЕРБАТЕНКО І.В., СЛЮСАР Л.А. Основні причини недосконалості діючої системи оподаткування в Україні.....	48
БУРСОВ Р.В. Проблеми податкового стимулювання технологічного оновлення: світовий досвід.....	51

Інноваційно-інвестиційна політика

БУРЯК Л.Д., ПАВЛІКОВСЬКИЙ А.М., КРЕМПОВА Н.Л. Венчурне інвестування як інструмент фінансування інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва.....	57
ФРИДЕЛЬ В.І. Інноваційні способи використання лізингового механізму в економіці із залученням банківського капіталу.....	61
БОЙКО О.М. Індустріальні парки та розвиток інноваційної діяльності в Україні.....	66
ВАЖИНСЬКИЙ Ф.А. Інноваційне забезпечення розвитку соціально-економічного потенціалу сільських територій.....	71
КАРДАКОВ О.Ю. Інноваційний та інтелектуальний потенціал як основа глобальної інтелектуалізації економіки.....	75
ЦИМБАЛІСТОВА О.А. Інноваційні підходи до підготовки логістів для авіаційної галузі.....	78

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БІЛІК М.Д., КОНСТАНТИНОВА Ю.П. Практичні підходи до розробки та впровадження фінансової складової Системи збалансованих показників в управління підприємством в умовах бюджетування.....	82
ЗАВОРОТНИЙ Р.І., СИГАЙОВ А.О. Управління вартістю нафтопереробних підприємств шляхом регулювання обсягу грошових коштів.....	90
ЧЕРЕП О.Г., МЕРЕНКОВА В.В. Методи дослідження ефективності маркетингових досліджень.....	96
ЗАХОЖАЙ В.Б., ОНИЦУК В.О. Реалізація організаційного механізму розвитку економічного потенціалу промислового підприємства.....	98
ЧЕБОТАРЬОВ В.А. Основи та напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування агрохолдингів.....	103
ПОГРІБНА К.В., ВАРНАЛІЙ З.С. Холдингова структура об'єднання підприємств.....	108
СЕЛІВЕРСТОВА Л.С. Структура фінансового механізму підприємства.....	114
СПІВАК Л.С. Перспективи розвитку банківського карткового бізнесу в Україні.....	118
КАПРАВІЙ В.В., БОНДАРЧУК А.Б. Використання ефекту Торстейна Веблена з метою збільшення обсягів реалізації товарів демонстративного споживання в умовах споживчої кризи.....	123
ЧЕМІСОВ Б.Г. Просторова організація виробництва як складова поняття «просторовий розвиток».....	127
ЯЦЮТА В.П., ЯЦЮТА А.В. Прибуток та його взаємозв'язок з оцінкою вартості банку.....	132
МАНДЗІНОВСЬКА Х.О., МЕЛЬНИКОВ О.В., ШТАНГРЕТ А.М. Прогнозування впливу на фінансову безпеку машинобудівного підприємства внутрішніх загроз.....	135
КАРБОВСЬКА Л.О. Маркетинг як важливий інструмент регулювання ринку освітніх послуг.....	141
КОЛОДІЙЧУК А.В. Теорії механізмів взаємодії суб'єктів у транскордонному просторі.....	145
МАРИНЯК Б.Б. Аналіз тепlopостачання в Україні в контексті еколого-економічної безпеки.....	149
ТКАЧЕНКО О.М. Конкурентоспроможність та економічна безпека кондитерських підприємств України: взаємозв'язок в умовах політичної та соціальної нестабільності країни.....	157
ХАРЧЕНКО М.В. Ефективні методи управління інфраструктурою аеропорту при застосуванні зовнішніх професійних логістичних кадрів.....	163
МУСІЄНКО В.Д., ДВОРЯДКІНА Д.Д. Вибір стратегічного напрямку щодо ефективного відтворення основних засобів підприємств гірничо-збагачувального комплексу України.....	168
ВІТКОВСЬКА К.В. Методологічні проблеми розрахунку втрат життєвого потенціалу населення на основі регіональних таблиць смертності.....	172
ПЕТРАКОВСЬКА О.В. Особливості побудови плану рахунків бухгалтерського обліку банків України.....	176
КОРЕЦЬКА О.В. Визначення ролі технологічного потенціалу підприємства в його довгостроковій конкурентоспроможності.....	180
ГОРАК О.В. Загрози та принципи безпеки економічного розвитку підприємств в умовах глобалізації.....	185

Розвиток регіональної економіки

МАРИНІНА С.В. Особливості взаємодії України з регіональними угрупованнями в умовах європейської інтеграції.....	187
ПІСКУНОВА О.В., ОСИПОВА О.І. Рейтингування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки.....	191
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Взаємодія виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України з регіональними соціально-економічними системами.....	198
ВДОВЕНКО Н.М., МЕНЯЙЛОВА Г.Є. Принципи забезпечення ефективності діяльності переробних підприємств в Україні.....	203
ВАКУЛЕНКО В.Л. Особливості розвитку системи індустріальних парків: регіональний аспект.....	206
БЕРЕЖНА Л.В., СНИТЮК О.І. Моделювання регіональної складової розрахунків платіжними картками в Україні.....	209

Соціально-трудова проблеми

ГАБРЕЛЬ М.М., ЛИСЯК Н.М. Теоретико-методологічні аспекти просторового моделювання для задач соціально-економічного розвитку міст.....	216
ГАВРИЛЮК В.П. Професійність як елемент сталого розвитку економіки.....	225
КУЛЬГАНІК О.М. Управління антикризовим регулюванням природних монополій.....	228
СТАЛІНСЬКА О.В. Проблеми вартісно-орієнтованого управління в сфері металургійного виробництва.....	232

До авторів збірника

Шановні автори!

*Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку
і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– **формування цілей статті** (постановка завдання);
– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (167) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 21.04.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 28,13.
Гарнітура Еуро. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.