

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (168)**

Київ 2015

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (168) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 222 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;
- рецензії, коментарі, відгуки.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Секторальні особливості сучасного реформування в аспекті детінізації

У статті розглядається необхідність реформування національної економічної системи засобами міжсекторальної інституційної взаємодії.

Ключові слова: неформальна економіка, ординарна економіка, паразитарна елітна економіка, біполярна економіка, міжсекторний інституційний механізм узгодженого розвитку.

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

Секторальные особенности современного реформирования в аспекте детенизации

В статье рассматривается необходимость реформирования национальной экономической системы с помощью межсекторального институционального взаимодействия.

Ключевые слова: неформальная экономика, ординарная экономика, паразитарная элитная экономика, биполярная экономика, межсекторный институциональный механизм согласованного развития.

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

Sectoral features of modern reform in terms deshadowing

The article discusses the need to reform the national economic system with the help of a cross-sectoral institutional interaction.

Keywords: informal economy, the ordinary economy, parasitic elite economy, bipolar economy, cross-sectoral institutional mechanism coordinated development.

Постановка проблеми. Широке суспільне оновлення потребує проведення ефективного реформування, зняття тінізаційного навантаження на соціально-економічні процеси. Розробка доктринальних засобів реформування передбачає першою чергою проведення аналізу особливостей структури економічного простору та їх синтезу з використанням засобів інституційного системного інтегрування.

Необхідність протидії тіншовій економіці знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як проекти сучасного законодавства щодо протидії корупції, закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки»

(2014), «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіншової 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 дослідженням явища тіньової економіки, причин її існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема структурні особливості тіньової економіки та системні засоби її обмеження.

Метою статті є подальше вивчення особливостей зниження тіньового навантаження на економіку засобами системного узгодженого реформування окремих її секторів.

Виклад основного матеріалу. Проведення глибоких соціально-економічних реформ в Україні є жорстким імперативом сьогодення: небезпека втрати власної державності гостро обумовлюється не тільки зовнішніми факторами (значними військово-економічними втратами та витратами, зниженням економічного потенціалу, витратами на його відновлення та компенсацію, реструктуризацію економіки у зв'язку із руйнацією комунікацій, джерел постачання, зміною логістики тощо), а й внутрішніми, головними з яких є наявність застарілої (квазірадянської, залежної провінційно-імперської) системи державного управління, включаючи інститути та інструменти державного регулювання (функції державного управління), квазіавторитарних відносин між державою, громадянином та підприємцем, принципів і практики корпоративного управління, що обумовлює синергетичне посилення небезпек тінізації, корупції, накопичення протестних рухів, зростання потенціалу суспільного вибуху тощо.

Якщо оцінювати ходу сучасного економічного реформування в країні, можна, наслідуючи Дж.М. Кейнса, стверджувати: «Сьогодні ми переживаємо гострий приступ економічного песимізму». Ми потерпаємо від головних хвороб, згаданих ним у відомій статті «Економічні можливості наших онуків». Це, по-перше, нереструктуризована економіка, орієнтована на використання ресурсів, що обумовлюють гальмування модернізації й відтворення залежності від неоімперських впливів. По-друге, всупереч Дж.М. Кейнсу замість всілякого стимулювання зростання сукупного попиту як рушійного засобу економічного зростання здійснюється розширений зворотний процес стиснення, звуження платоспроможного сукупного попиту, перш за все з боку широких верств споживачів, що штовхає економіку в глухий кут стагнації, від'ємних темпів зростання, архаїзації, тінізації суспільного життя. Атрибутами сучасного реформування є відсутність політичної волі до глибоких системних реформ, втрата ефективного їх темпу відповідно до суспільних очікувань та потреб, консерватизм та егоїзм влади. Це обумовлює прискорену втрату капіталу довіри до неї з боку широких верств населення, несприйняття населенням «реформаційних» змін у суспільстві як позитивних, ефективних тощо.

Концепція ефективного реформування потребує секторального розмежування всього економічного простору, зокрема за атрибутом щодо секторальних особливостей заходів реформаційного характеру на основі системних, узгоджених інституційних змін. Такими секторами (за тінзаційними особливостями) є неформальна економіка, ординарний сектор, паразитарна елітна економіка.

Визначення категорії «неформальна економіка» в теорії тіньової економіки як діяльності, що перебуває за межами інституційованих норм, передбачає поділ її на два якісно різні блоки.

Перший блок представлено тіньовою економікою як девіантною діяльністю, що здійснюється за межами вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики (реєстрації і ліцензування, оподаткування, подання звітності, виконання вимог щодо регламентації господарської діяльності, інституційних вимог до бюджетного процесу тощо). При цьому неформальна (тіньова) економіка перебуває не поза інституційним середовищем, а всередині його, як секторне тіньове утворення. Останні створюють власні субсистеми позалегалічних правил, які виступають як функціональні двійники заперечуваних легальних норм. Ігнорування формалізованих інститутів тягне за собою встановлення квазінормативних (квазіконтрактних, на думку С.Ю. Барсукової) нелегальних відносин з легальними або нелегальними партнерами. Класичним прикладом цих двох варіантів неформальної економіки є зв'язки підприємців з корумпованими чиновниками та криміналітетом. Самі намагання встановлення регулярних відносин із силовими партнерами легального і нелегального спрямування, що становлять неформальну систему управління, здійснюються в першому випадку за допомогою корупції, в другому – за допомогою кримінальної «унії» – нелегального контрактного права. Інший великий блок неформальної економіки у вузькому розумінні, який, власне, і є неформальною економікою з іманентно притаманними їй механізмами, – це економіка малих форм, функціонування якої на власній основі передбачає із самого початку використання неформальних зв'язків. Цей сектор економіки не порушує господарського законодавства, оскільки процеси в ній ним не регулюються. Офіційна позанормативність економіки малих форм є однією з основ сучасного суспільства, закритості цієї важливої і осяжної економічної форми. Статистична пряма її невідповідності є логічним продовженням іманентно властивої їй не-транспарентності [1, с. 184–234].

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

Даний блок неформальної економіки також презентовано малими кримінальними формами наркоторгівлі, контрабанди, торгівлі людьми та нелегального їх трафіку через кордон, виготовлення та торгівлі зброєю, виготовлення фальшивих документів і грошових знаків, виготовлення і реалізації пірнографічної продукції, рекету, проституції, сутенерства тощо. Цей сегмент потребує кримінального переслідування, обмеження і дерективної превенції.

«Сірий-чорний» симбіоз неформальної економіки легко пристосовується до змінних умов середовища її існування, перекидаючи свої ресурси в одну з можливих ефективних форм метаморфози, домінуючої за конкретно історичних умов.

Новітні часи квазіринкових трансформацій до суперечностей вказаної моделі неформальної економіки додали суперечності її сітвової організації, яка є своєрідним проявом суперечностей між індустріальними вузловими (елітними) зонами і позавузловими здебільшого неформальними утвореннями.

Економіку малих економічних форм (домашню економіку), як другий блок неформальної складової, слід визнати як економіку «виживання» в сучасних умовах, що, активно мімікруючи в тому числі в тіньову, навіть кримінальну сферу, намагається зберегти основні характеристики свого функціонування, наприклад рівень життя, розвиток якої побудовано на двох їх основних атрибутах: обмеженості доходів та індивідуалізації потреб. Перший обумовлений потягом до економії грошових коштів; відповідно мала економіка ґрунтується на компенсаційній ролі другої зайнятості по відношенню до обмеженості сімейного бюджету. Друга ознака обумовлена відносною незалежністю первісної ланки – сім'ї чи общини, в цьому сенсі мала економіка знімає суперечності між індивідуальними потребами господарської одиниці – сім'ї, общини та масовим виробництвом. При такому підході до функції малої економіки немає підстав стверджувати про наявність прямого зв'язку розвитку її розширеного відтворення з загальними закономірностями циклу тінізації: мала неформальна економіка не являє собою органічного цілого і теж диференційована щодо опозиції – вузловий центр – позавузловий простір.

Якщо друга неформальна зайнятість у позавузловому просторі є прямим проявом традиційного типу вітчизняної економіки, закономірно високої питомої ваги у цьому типі домашньої праці та господарювання і як наслідок цього постійний дефіцит грошових коштів внаслідок натурального типу господарювання, то домашня економіка у вузлових центрах, виступаючи передовсім як перетворена форма селянської домашньої економіки в нових умовах, реалізує потребу «втечі» від тиску урбанізації, потягу до комфортного та адаптованого до високого рівня споживання потреб життя.

Аналіз складових двох блоків неформальної економіки показує, що власне неформальною є економіка позавузлових центрів, архаїзація якої посилює її поширення, зокрема, як результат адміністративного тиску сучасної «реформацийної» форми української держави, сприяє зміщенню її у бік кримінального сектора тіньових процесів, масової тіньової мотивації діяльності.

Реформування цього сектору та сектору так званої ординарної економіки, яке повинно сприяти його суспільному піднесенню, детінізації, кількісному та якісному розвитку повинне використовувати, зокрема, досвід непу щодо способу зв'язку реформування цих секторів з реформуванням держави. Цей досвід, до речі, активно і успішно використовувався при проведеному сучасних китайських реформ. Сутність його виявляється в тому, що щодо цих секторів економіки доцільно широко використовувати нормативні методи фінансових відносин з державним бюджетом. Так, у Китаї з 1987 року розпочалося переведення категорії малих та середніх державних підприємств на підрядну форму господарювання, яке передбачає укладення договорів з вищою інстанцією на визначений обсяг відрахувань у державний бюджет [2].

Іншою важливою складовою реформування має стати формування системи міжсекторних системних відносин: «ве-

лики підприємства» – «середні та малі підприємства», «державна» – «великі підприємства» – «середні та малі підприємства».

Як відомо, у значній мірі сектор великих підприємств в Україні представлений олігархічним (елітним) сектором.

Позиціонування олігархічної 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 поширення тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Поява елітного сектору 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 [3, с. 8].

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь [4, с. 150–167].

Визначеність паразитарного елітного сектору в економічній структурі як потенційно найсуттєвішого тінізаційного фактора обумовлена тим, що елітний сектор стає таким лише в умовах дисфункції інституційних механізмів його зв'язку із зовнішнім та внутрішнім контуром інтересів суспільства. При наявності ж інституційних засобів узгодження цих інтересів у системі державного управління елітний сектор, незважаючи на можливий потенціал певної тінізації, перетворюється на потужний каталізатор економічного розвитку. Це особливо помітно на прикладі країн, які належать, як і Україна, до хвилі глобального посилення протоселянських цивілізацій у сучасному світі, наприклад Японії.

Основною метою функціонування японської системи державного управління є досягнення світового рівня конкурентоспроможності, що знайшло відображення в концепції «комплексної національної сили» як показника рівня національної безпеки держави. Забезпечення цієї головної мети національної безпеки має спиратися на механізм міжсекторального інституційного узгодженого розвитку елітної економіки, формування та використання її як засобу подолання соціально-економічної напруженості на основі підтримки шляхів її розбудови з боку широких прошарків суспільства – соціального партнерства щодо цього, забезпечення високого рівня транспарентності процесів, що пов'язані з його функціонуванням.

Так, для Японії є характерним як своєрідний демпфер для нейтралізації тиску протиріч трансформації, великий соціальний прошарок дрібного підприємництва. Приватні підприємства сімейного типу панують не тільки в роздрібній торгівлі, громадському харчуванні та інших галузях сфери послуг, а й в обробній промисловості, будівництві. Так, в обробній промисловості 74% найманих робітників зайняті на підприємствах, які мають до 300 робочих місць.

Сектор великих корпорацій Японії – це 2,4 тис. акціонерних компаній, акції яких обертаються на вторинному фондовому ринку. Тим часом загальна чисельність акціонерних компаній близько 800 тис. Середні та дрібні підприємства

працюють без широкої дисперсії власності та управління як закриті акціонерні компанії і товариства [5, с. 494–495].

Біполярна економіка з великим обсягом експлоярних форм є значно більш стійкою та ефективною, особливо для умов кризи, виживання. Суспільства, де розвинута змішана, нечиста, експлоярна економіка, на думку Т. Шаніна, виявляються сильнішими, ніж ті, де використання експлоярних форм є більш обмеженим. Так, якщо порівнювати японську економіку з американською, то перша є, так би мовити, більш експлоярна [6, с. 12–17].

В Японії кожна з великих корпорацій є ядром групи, яка називається «кейрецу». Для самої «кейрецу» зв'язуючими елементами є відносини власності і контракту. Закон забороняє банкам утримувати більш ніж 5% акцій, які випущені не фінансовими компаніями. Тому «кейрецу» не є фінансово-промисловими групами під егідою банків, і останні навіть не входять до її складу.

Головна компанія «кейрецу» поєднує власну виробничу діяльність з фінансовим управлінням групою (тобто функціями холдингу) і виробничою кооперацією з її учасниками. Особливістю Японії є як широке розповсюдження цих груп із поєднанням з масою дрібних підприємств (в країні налічується 3,7 млн. індивідуальних і сімейних підприємств і 770 тис. партнерств), так і більш тісні, солідарні, ніж в інших розвинених західних країнах, взаємозв'язки великого і дрібного бізнесу. Так, у 2,4 тис. великих корпорацій, що зареєстровані на Токійській біржі, є периферія із 31,5 тис. дочірніх і асоційованих компаній.

Серед «кейрецу» є приклади як вертикальної інтеграції, побудованої на технологічній основі, так і конгломератів. Периферія зв'язків таких великих корпорацій, як машинобудівні «Міцубісі дзюкоге», «Комацу», електротехнічні «Хітачі», «Тошиба», «Соні», «Мацусіта денкі», автомобільні «Тойота» і «Нісан», налічує по 300–400 великих компаній. Ця периферія виконує роль більш чи менш постійних постачальників та виконавців замовлень і доповнюється великою мережею так званих субпідрядників, які не пов'язані з головною компанією відносинами власності. Групи, як правило, мають розвинену периферію за кордоном і є транснаціональними корпораціями [5, с. 495–496].

Для торгової фірми ключовим аспектом є інформаційний: широчінь та якість торгових контактів; людський капітал знань про конкретні вироби, ринки, функції та послуги; засоби комунікації – від зборів, телефонних переговорів до Інтернету. Потужна інформаційна база торгових фірм склалася еволюційно під впливом їх зв'язків з груповою структурою великого бізнесу, а також під впливом їх ринково-товарних стратегій. На початку торгової фірми, зосереджуючи свою головну увагу на товарах масового попиту, мінералах, сировині та інших стандартизованих товарах, встановлювали близькі зв'язки з компаніями-виробниками найважливіших груп (дзайбацу). Торгові фірми для цих компаній значною мірою виконували функцію носія необхідної ринкової інформації.

Іншою ланкою системи соборних зв'язків дрібних підприємств, які є потенційними елементами неформальної економіки, є система горизонтальних кооперативних зв'язків. В Японії налічується близько 5 млн. селянських господарств: всі вони охоплені кооперативним рухом. Таке становище склалося внаслідок прийняття Закону про сільськогоспо-

дарські кооперативи (1947), згідно з яким всі селяни автоматично ставали членами кооперації, а через неї державні структури забезпечували функціонування соборного суспільства, його економіки.

Особливістю кооперативного руху в Японії є наявність розвинених управлінських функцій багатопільових кооперативів, яка включає керівництво сільським господарством і соціальною сферою. Процес керівництва у розгорнутому вигляді передбачає планування регіонального розвитку, контроль за якістю продукції, розробку систем ведення господарства, організацію роботи селянських підприємств у певних секторах аграрної сфери. З цією метою кооперативи користуються послугами 18 тис. сільськогосподарських радників, що працюють на них. Управління соціальним розвитком пов'язано головним чином із харчуванням, охороною здоров'я, культурою та відпочинком. У кооперативах з метою консультаційної підтримки працюють близько 2,5 тис. радників із соціальних проблем. У жодній країні світу не існує подібних систем підтримки кооперації [7, с. 73].

Таким чином, неформальна економіка Японії має розвинуту систему горизонтальних і вертикальних зв'язків із державними та недержавними органами, що забезпечує механізм міжсекторального, інституційного функціонування соборної біполярної структури. Її тінювий потенціал через наявність тісних, ефективних зв'язків, які формують високий рівень інформаційного забезпечення економічної безпеки в цілому, є значно послабленим, обмеженим.

Досвід детінізації неформальної економіки, як і загальні закономірності її розвитку в найрозвинутішій на сьогодні країні селянської цивілізації, яка активно інтегрована у глобалізований світ, має величезне значення для вирішення завдань реформування, детінізації цього сектора вітчизняної економіки, рівень тінізації якої в даний час зростає, поширюється її тінізаційний вплив на інші сектори. Головною ланкою цього механізму реформування, детінізації є «м'яка» підсистема макроуправління, що являє собою систему прийняття та реалізації макрорішень, планування й управління на основі взаємодії системи відносин «бізнес-державна», промислових асоціацій, відносин «державне управління, управління-праця», соціальних нововведень з урахуванням суспільних потреб, ціннісних установок тощо. «М'яка» макрорідсистема містить у собі, крім цього, постійно діючий механізм консультацій та узгоджень між широкими колами бізнесу та урядом, що формує специфічний детінізаційний суспільний капітал знань, який виявляється у наявності інформації про ринкові тенденції, конкурентні позиції, взаємну відповідальність і солідарність щодо інтересів суспільства, що в значній мірі зменшує тінізаційний потенціал у відносинах «суспільство-державна», «елітна економіка-ординарна економіка». «Зняття» тінізаційного потенціалу відбувається і на основі відтворення та підтримки рухомого ефективного балансу інтересів між підприємствами бізнес-еліт та торговим, фінансовим і банківським секторами, малими і середніми фірмами. Організація режиму функціонування приватного сектора, його бізнес-політика структуруються за напрямками, які визначаються макроузгодженнями. Індустріальне планування як їх головний механізм доповнює результати різноманітних оглядів, моніторингових досліджень та урядових документів,

нормативно-правову базу тощо. Вся ця планова діяльність містить у собі інтенсивний обмін аналітичними даними всередині державного апарату й суб'єктів господарювання та між цими. Це створює транспарентне середовище для прийняття та реалізації рішень макроекономічного рівня, в тому числі для функціонування елітного сектору.

Таким чином, інституційною особливістю проведення сучасних реформ в Україні повинен бути пакетний підхід до різних секторів національної економіки як єдиного цілого з особливими структурно-функціональними зв'язками, перетворенням елітного сектору з паразитарної функції на провідну трансформаційну – піднесення всієї соціально-економічної структури, висунення в якості провідної ланки сучасного державного управління – стратегічного планування, значного підвищення ролі ефективної держави в регулюванні макроекономічних процесів.

Висновки

Концепція ефективного реформування потребує секторального розмежування всього економічного простору, зокрема за атрибутом до секторальних особливостей заходів реформаційного характеру на основі системних, узгоджених інституційних змін. Такими секторами є неформальна економіка, ординарний сектор, паразитарна елітна економіка.

Економіку малих економічних форм (домашню економіку), як другий блок неформальної складової, слід визнати як економіку «виживання» в сучасних умовах, що активно мімікруєчи в тому числі в тіньову, навіть кримінальну сферу, намагається зберегти основні характеристики свого функціонування, наприклад, рівень життя, розвиток якої побудовано на двох їх основних атрибутах: обмеженості доходів та індивідуалізації потреб. Перший обумовлений потягом до економії грошових коштів; відповідно мала економіка ґрунтується на компенсаційній ролі другої зайнятості по відношенню до обмеженості сімейного бюджету. Друга ознака обумовлена відносною незалежністю первісної ланки – сім'ї чи общини, в цьому сенсі мала економіка знімає суперечності між індивідуальними потребами господарської одиниці – сім'ї, общини та масовим виробництвом.

Основною метою функціонування японської системи державного управління є досягнення світового рівня конкурентоспроможності, що знайшло відображення в концепції «комплексної національної сили» як показника рівня національної безпеки держави. Забезпечення цієї головної мети національної безпеки має спиратися на механізм міжсекторального інституційного узгодженого розвитку елітної економіки, формування та використання її як засобу подолання соціально-економічної напруженості на основі підтримки шляхів її розбудови з боку широких прошарків суспільства – соціального партнерства щодо цього, забезпечення високого рівня транспарентності процесів, що пов'язані з його функціонуванням.

Досвід детінізації неформальної економіки, як і загальні закономірності її розвитку у найрозвинутішій на сьогодні країні селянської цивілізації, яка активно інтегрована у глобалізований світ, має величезне значення для вирішення завдань реформування, детінізації цього сектору вітчизняної економіки, рівень тінізації якої в даний час зростає, поширюється її тінізаційний вплив на інші сектори. Головною ланкою цього механізму реформування, детінізації є «м'яка» підсистема макроуправління, що являє собою систему прийняття та реалізації макрорішень, планування й управління на основі взаємодії системи відносин «бізнес-державна», промислових асоціацій, відносин «державне управління, управління-праця», соціальних нововведень з урахуванням суспільних потреб, ціннісних установок тощо. «М'яка» макropідсистема містить у собі, крім цього, постійно діючий механізм консультацій та узгоджень між широкими колами бізнесу та урядом, що формує специфічний детінізаційний суспільний капітал знань, який виявляється у наявності інформації про ринкові тенденції, конкурентні позиції, взаємну відповідальність і солідарність щодо інтересів суспільства, що в значній мірі зменшує тінізаційний потенціал у відносинах «суспільство – держава», «елітна економіка – ординарна економіка».

Отже, інституційною особливістю проведення сучасних реформ в Україні має бути пакетний підхід до різних секторів національної економіки як єдиного цілого з особливими структурно-функціональними зв'язками, перетворенням елітного сектору з паразитарної функції на провідну трансформаційну – піднесення всієї соціально-економічної структури, висунення як провідної ланки сучасного державного управління – стратегічного планування, значного підвищення ролі ефективної держави в регулюванні макроекономічних процесів.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
2. Кондрашова Л. Приватизация с китайской спецификой / Л. Кондрашова // Российский экономический журнал. – 2004. – №7. – С. 42–55.
3. Сігер Ч. Загальний стан та передумови розвитку фінансового ринку в Україні / Ч. Сігер, Х. Паттон. – К.: Financial Markets International, 2000. – 191 с.
4. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
5. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2001. – 734 с.
6. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание–сила. – 1990. – №9. – С. 12–17.
7. Черевко Г. Фермерська кооперація у розвинутих країнах / Г. Черевко, Ф. Горбонос, О. Савицька // Економіка України. – 1994. – №11. – С. 69–74.

Проблеми аналізу фінансового стану підприємств України

Розглянуто сутність сучасного фінансового аналізу та досліджено існуючі методики проведення аналізу фінансового стану.

Ключові слова: аналіз, діагностика, фінансовий стан, коефіцієнти, показники.

Проблемы анализа финансового состояния предприятий Украины

Рассмотрена суть современного финансового анализа и исследованы существующие методики проведения анализа финансового состояния.

Ключевые слова: анализ, диагностика, финансовое состояние, коэффициенты, показатели.

The essence of modern financial analysis and research of existing methods for the analysis of financial condition.

Keywords: analysis, diagnosis, financial condition, factors, indicators.

Постановка проблеми. Економічна криза вимагає від учасників бізнесу ухвалення швидких, але максимально вивірених рішень, заснованих на аналізі поточного стану підприємства і причин, що на нього вплинули. В поточній непротій економічній ситуації перед більшістю підприємств гостро постають завдання підвищення ефективності діяльності, мобілізації ресурсів для продовження своєї роботи і майбутнього стійкого розвитку. Повноцінне їх рішення неможливе без аналізу ситуації, що склалася. На рівні підприємства або групи підприємств одним з основних інструментів аналітичного обстеження є фінансовий аналіз. Актуальність цього питання зумовила в період кризи розвиток методик оцінки фінансового стану підприємств, спрямованих на експрес-оцінку фінансового стану підприємства, підготовку інформації для ухвалення управлінських рішень, розробку стратегії управління фінансовим станом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у дослідження ролі та методологічних засад фінансового аналізу і діагностики належить закордонним вченим: Х. Андерсену, Д. Колдуеллу, Е. Хелферту, М. Баканову, В. Ковальову, Н. Русаку, Р. Сайфуліну, А. Шеремету. Слід зазначити також роботи вітчизняних вчених-економістів, зокрема М. Білухи, І. Бланка, А. Валуєва, В. Василенка, К. Ізмайлової, А. Кузьминського, М. Кужельного, Є. Мниха, М. Чумаченка, І. Яремчука та ін. У той же час питання сутності й методики проведення фінансового аналізу та його зв'язку з фінансовою діагностикою підприємств залишаються дискусійними і в теперішній час. Зокрема, у багатьох джерелах можемо зустріти визначення діагностики фінансового стану підприємства як оцінки його платоспроможності та ліквідності. Процес діагностики фінансового стану передбачає використання різних методів, прийомів, концепцій, але основою цього процесу є фінансовий аналіз.

Мета статті. Розглянути сутність сучасного фінансового аналізу та дослідити існуючі методики проведення аналізу фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. Оскільки існуючі методи і моделі оцінки фінансового стану підприємства є базовими і на практиці в чистому вигляді застосовуються дуже рідко, для отримання точніших результатів фахівці пропонують використовувати комбіновану модель оцінки. Це зумовлено наявністю в кожного окремого базового методу недоліків і

обмежень, які значною мірою нейтралізуються при їх комплексному використанні. Базові методи у складі комбінованих взаємодоповнюють один одного.

Ми погоджуємося з думкою Н. Картохіної, яка вважає, що фінансовий аналіз – це діагностика економічного стану підприємства (групи підприємств) на основі показників фінансової звітності з такими цілями: визначення фінансового положення; виявлення змін у фінансовому положенні в просторово-часовому розрізі; окреслення основних чинників, що викликають зміни у фінансовому стані; ідентифікація проблем і «вузьких місць» фінансово-економічної діяльності; прогноз основних тенденцій фінансового стану [1].

Сучасний фінансовий аналіз дещо відрізняється від традиційного аналізу фінансово-господарської діяльності. Перш за все це пов'язано зі зростаючим впливом зовнішнього середовища на роботу підприємств. Зокрема, посилилася залежність фінансового стану господарюючих суб'єктів від інфляційних процесів, надійності контрагентів (постачальників і покупців), організаційно-правових форм господарювання. В результаті інструментарій сучасного фінансового аналізу постійно розширюється за рахунок нових прийомів і способів, що дозволяють урахувати вказані явища. Це пов'язано з тим, що підприємства набувають самостійності, несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності перед співвласниками, працівниками, банками і кредиторами. Фінансова діяльність охоплює процеси формування, руху і забезпечення збереження майна підприємства, контролю за його використанням. Фінансовий стан є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства і тому визначається сукупністю виробничо-господарських чинників. Зміст і основна цільова спрямованість фінансового аналізу – оцінка фінансового стану і виявлення можливості підвищення ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за допомогою раціональної фінансової політики. Фінансовий стан господарюючого суб'єкта – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами. У традиційному розумінні фінансовим аналізом є метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ті. На основі даних аналізу фінансового стану приймаються управлінські та інвестиційні рішення.

Основними завданнями аналізу фінансового стану підприємства є:

- оцінка динаміки складу та структури активів, їхнього стану і руху;
- оцінка динаміки складу та структури джерел власного й позикового капіталу, їхнього стану і руху;
- аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості підприємства, оцінка зміни її рівня;
- аналіз платоспроможності і ліквідності підприємства.

Алгоритм традиційного фінансового аналізу включає такі етапи:

1. Збирання необхідної інформації (обсяг залежить від завдань і виду фінансового аналізу).
2. Обробка інформації (складання аналітичних таблиць і агрегованих форм звітності).
3. Обчислення показників зміни статей фінансових звітів.
4. Розрахунок фінансових коефіцієнтів за основними аспектами фінансової діяльності (фінансова стійкість, платоспроможність, рентабельність).
5. Порівняльний аналіз значень фінансових коефіцієнтів щодо нормативів (загально визначених і середньогалузевих).
6. Аналіз змін фінансових коефіцієнтів (виявлення тенденцій погіршення або поліпшення).
7. Підготовка висновку про фінансовий стан підприємства на основі інтерпретації оброблених даних.

Цілі аналізу фінансового стану підприємства досягаються в результаті вирішення визначеного взаємозалежного набору аналітичних задач. Щоб приймати рішення щодо керування у сфері виробництва, фінансів, інвестицій, керівництву потрібна постійна поінформованість з відповідних питань, що є результатом добору, аналізу, оцінки і концентрації вихідної інформації. Але не тільки постійність надання інформації визначає вибір альтернативних цілей фінансового аналізу. Вони залежать також від цілей суб'єктів фінансового аналізу, тобто конкретних користувачів фінансової інформації.

У фінансовій практиці застосовуються такі методи аналізу фінансового стану підприємств: аналіз абсолютних показників; горизонтальний; вертикальний; метод коефіцієнтів; системні методи.

Аналіз абсолютних показників дає оцінку найважливіших результативних статей звітності (доходів, чистого прибутку, суми активів, величини власного капіталу, зобов'язань тощо), розглядаючи статті звітності в статичній та динамічній з визначенням питомої ваги статей балансу.

Горизонтальний метод використовується з метою визначення тенденції економічного розвитку товариства в цілому, а також його окремих показників. При цьому дослідники ставлять перед собою різні цілі. Наприклад, фінансове управління акціонерного товариства вивчає тенденції розвитку економічних і фінансових показників з метою коригування фінансової та інвестиційної політики, фінансового планування. Фінансовий аналітик інвестиційної привабливості вивчає тенденцію зростання зобов'язань акціонерного товариства й інші дані фінансової звітності, що становлять для нього інтерес.

Вертикальний метод застосовується з метою вивчення структурних змін шляхом розрахунку структури узагально-

ючих підсумкових статей звітності та складання динамічних рядів (відсотковий аналіз). Він дозволяє визначати та прогнозувати структурні зрушення у складі майна, капіталу і напрямках його використання, що, своєю чергою, дає змогу вивчити внутрішні позитивні й негативні зміни, які відбуваються на підприємстві з його активами та зобов'язаннями.

Поширеним методом аналізу фінансової звітності є метод коефіцієнтів. Коефіцієнти використовуються для визначення фінансового стану товариств з різних поглядів. У фаховій літературі виділяють такі основні групи фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти прибутковості; коефіцієнти ліквідності; коефіцієнти структури капіталу (у вітчизняній літературі – коефіцієнти фінансової стійкості з позиції довгострокової перспективи); коефіцієнти оборотності активів (у вітчизняній літературі – коефіцієнти фінансової стійкості короткострокової перспективи); коефіцієнти ринкової вартості акцій. Метод коефіцієнтів використовують фінансові аналітики товариств та їх численні контрагенти.

Системні методи аналізу фінансової звітності підприємства засновані на використанні системи певних коефіцієнтів для визначення одного показника. До них відносять систему Дюпон, модель Альтмана, модель по Спрінгейту, модель Таффлера та ін. [2].

Завдання забезпечення фінансової стійкості за ринкових умов господарювання охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику тощо.

Головною метою аналізу фінансового стану є визначення результатів господарської діяльності за певний період і на певну дату для з'ясування й виправлення недоліків у фінансовій діяльності та виявлення резервів покращання фінансового стану акціонерного товариства і його платоспроможності. В сучасних умовах нестабільної економіки та впливу економічних криз різного рівня на передній план виходить не просто здійснення фінансового аналізу, а всебічна фінансова діагностика акціонерного товариства, що надає більш ґрунтовні й об'єктивні результати для ефективного прийняття управлінських рішень. Зарубіжною наукою і практикою розроблено ряд способів зменшення негативних наслідків інформаційної асиметрії, зокрема: система подання сигналів, фільтрування, самоселекція, стимулювання, моніторинг та контроль. Одним із дієвих інструментів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та важливим елементом забезпечення інформаційної функції управління на підприємстві є фінансова діагностика.

Отже, фінансовий аналіз за показниками надасть можливість оцінити перспективи компанії, визначити критичні моменти під час реалізації проектів і надати контрагентам акціонерного товариства інформацію про підприємство у такому форматі, що дасть змогу порівняти наявні економічні показники як з нормативними значеннями, так і з аналогічними коефіцієнтами підприємств-конкурентів, а також оцінити коливання основних економічних показників у співвідношенні з відповідними коефіцієнтами по галузі.

Самі по собі коефіцієнти за один фінансовий рік можуть дати тільки загальне уявлення про товариство. Тому рекомендується проводити аналіз в динаміці, що уможливить широко застосо-

увати основні показники фінансового стану під час планування економічної і фінансової діяльності, для поточного контролю, контролю за рухом грошових потоків, для визначення співвідношення курсів корпоративних цінних паперів та їх балансової вартості, оборотності активів, інвестиційної привабливості підприємства й для вирішення багатьох інших завдань.

З метою діагностики фінансового стану аналітикам підприємства належить розрахувати та розглянути окремі показники, узагальнити їх і виконати остаточний аналіз. Для цього використовують такі методи: аналіз тренду; порівняння показників досліджуваного підприємства з галузевими; метод взаємозв'язку окремих фінансових показників за системою «Дюпон»; інші методи. Кінцевим результатом фінансової діагностики має стати виявлення стану досліджуваного об'єкта та симптомів кризових явищ; визначення загальних тенденцій фінансово-економічного розвитку об'єкта; узагальнення результатів діагностики; підготовка антикризової програми; розробка прогнозу розвитку об'єкта і послідовності управлінських рішень для його реалізації [1].

На основі проведення аналізу фінансового стану товариства з використанням методик визначення імовірності його банкрутства аналітики й обліковці готують фінансову стратегію підприємства на перспективу, що забезпечує:

– формування та ефективне використання фінансових ресурсів;

– виявлення ефективних напрямів інвестування та зосередження

– фінансових ресурсів на цих напрямках;

– відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;

– визначення загроз з боку конкурентів, вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Висновки

Таким чином, діагностика фінансового стану підприємств передбачає: вибір оптимальних форм фінансування, структури фондів, капіталу та резервів підприємства і напрямів їх використання з метою забезпечення високої прибутковості; балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів; підтримання належної ліквідності та своєчасності розрахунків.

Список використаних джерел

1. Картохіна Н.В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа для прийняття рішень у системі антикризового управління / Н.В. Картохіна // Формування ринкових відносин в Україні – 2008. – №9. – С. 19–24.

2. Фінансовий аналіз діяльності підприємств з метою упередження банкрутства: теорія і методологія: Дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / О.М. Галенко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2009. – укр.

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

к.е.н., доцент, Чернігівський юридичний коледж ДПТС України

Формування та ефективність використання основного капіталу виробничого комплексу ДКВС України

Розглядаються питання функціонування основного капіталу як обов'язкової умови здійснення виробничого процесу. Досліджено динаміку та структуру вартості матеріальних і нематеріальних активів державних підприємств виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України. Визначено темпи зростання забезпеченості виробничого комплексу основними засобами.

Ключові слова: капітал, основні засоби, основні фонди, активи, знос.

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

к.э.н., доцент, Черниговский юридический колледж ГУИС Украины

Формирование и эффективность использования основного капитала производственного комплекса ГУИС Украины

Рассматриваются вопросы функционирования основного капитала как обязательного условия осуществления производственного процесса. Исследованы динамика и структура стоимости материальных и нематериальных активов государственных предприятий производственного комплекса Государственной уголовно-исполнительной системы Украины. Определены темпы роста обеспеченности производственного комплекса основными средствами.

Ключевые слова: капитал, основные средства, основные фонды, активы, износ.

O.G. GONCHARENKO,

Ph.D., economic sciences, assistant professor, Chernihiv Law College of the State Penitentiary Service of Ukraine

Forming and efficiency of capital manufacturing complex state criminal and executive service of Ukraine

In the article the author investigates the functioning of capital as mandatory conditions of the manufacturing process. The dynamics and structure of the value of tangible and intangible assets of state enterprises manufacturing facility of the State Penitentiary Service of Ukraine. Determined growth rate security industrial complex fixed assets.

Keywords: capital, main a means, fixed funds, assets, depreciation.

Постановка проблеми. Здійснення ефективних заходів по реформуванню виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України потребує принципово нових підходів до управління основним капіталом. Стан та використання основного капіталу є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності державних підприємств установ виконання покарань, а його склад та структура зумовлюють можливості підприємств забезпечити здійснення виробничого процесу та залучення засуджених до суспільно-корисної праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На різних етапах розвитку економічної науки вчені намагалися з'ясувати особливості процесу суспільного виробництва та виявити чинники економічного зростання. Тому основний капітал неодноразово був предметом дослідження вітчизняних та закордонних науковців, таких як Ф. Кене [2], А. Сміт [4], К. Маркс [5], П. Самуельсон [7], М. Туган-Барановський [2], З. Григорова [3], В. Андрійчук [1], О. Мотін [6], але в названих дослідженнях недостатньо вивчені питання формування та економічної ефективності використання основного капіталу державних підприємств виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи.

Виробничий комплекс Державної кримінально-виконавчої служби України є соціально-економічною системою, вихідною ланкою якої є процес виробництва, в ході якого засуджені виробляють матеріальні блага. Виробничий процес передбачає єдність трьох факторів – праці, землі і капіталу. Незважаючи на значні напрацювання вчених, на сьогодні існують різні погляди стосовно капіталу задіяного в виробничому процесі державних підприємств установ виконання покарань. Тому дослідження формування та особливостей використання основного капіталу виробничого комплексу кримінально-виконавчої системі є необхідною умовою підвищення його економічної ефективності.

Метою статті є вивчення наявності основного капіталу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України, його динаміки, структури та ефективності використання.

Виклад основного матеріалу. На різних етапах розвитку економічної науки вчені – економісти намагалися з'ясувати природу процесу суспільного виробництва і його складових, з метою виявлення факторів економічного зростання.

В ринковій економіці існують важливі елементи виробничих відносин, такі як первинні фактори виробництва (земля і робоча сила), вільне підприємництво, приватна власність на засоби виробництва, додаткова вартість, які і надають засобам виробництва суспільної форми – капіталу.

Першим, хто дав визначення капіталу, був фізіократ Ф. Кене. Розглядаючи капітал в уречевленій формі, він писав про те, що останній не є грошми, а засобами виробництва, з допомогою яких створюється «чистий продукт». Саме Ф. Кене започаткував поділ капіталу [1]. А. Сміт, досліджуючи природу капіталу, його нагромадження і застосування, класифікував його як основний і оборотний [2]. К. Маркс, розглядаючи матеріально-речову структуру капіталу, зазначав, що це є знаряддя праці, сировина, засоби до існування, матеріальні продукти, певна сума товарів. Він поділяв його на постійний і змінний [3]. Супротивники марксизму вважають, що капітал – це сукупність матеріального фактора виробництва, створеного людською працею. Зокрема, Пол Самуельсон вважає, що «капітал складається із виробничих товарів тривалого користування, які використовуються у виробництві, а головними його компонентами є устаткування, будівлі та запаси» [4]. Український вчений М. Туган-Барановський пов'язував нагромадження капіталу з циклічністю розвитку економіки в цілому [1]. З.В. Григорова виділила ряд критеріїв та ознак основного капіталу, а саме: призначення (частина майна, володіючи яким підприємство може отримати прибуток), особливість перенесення вартості на вартість готового продукту, незмінність натуральної форми в процесі використання, термін використання, сфера дії та функціональна роль об'єктів (засоби праці, земля тощо) [5]. Але як би не трактувалося поняття капітал, він є обов'язковою матеріальною умовою здійснення виробничого процесу.

Матеріально-технічний потенціал державних підприємств установ виконання покарань представлений вартістю необоротних та оборотних активів (табл. 1).

Активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Показники табл. 1 свідчать про негативну тенденцію зниження вартості активів у 2013 році порівняно з 2009 роком

Таблиця 1. Динаміка вартості активів виробничого комплексу ДКВС України в 2009–2013 роках (у середньорічному обчисленні), тис. грн.

| Показник | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2013 у % до: | |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------|-------|
| | | | | | | 2009 | 2012 |
| Необоротні активи, всього | 822 455,0 | 844 524,0 | 807 653,0 | 853 726,0 | 793 179,0 | 96,4 | 92,9 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| залишкова вартість основних засобів | 601 335,0 | 499 185,4 | 544 661,5 | 554 743,5 | 529 679,5 | 88,1 | 95,5 |
| Оборотні активи, всього | 478 290,0 | 440 143,0 | 415 045,0 | 438 317,0 | 423 083,5 | 88,5 | 96,5 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| виробничі запаси | 145 782,0 | 132 447,0 | 134 748,5 | 135 543,0 | 129 506,5 | 88,8 | 95,5 |
| дебіторська заборгованість | 201 445,0 | 188 745,0 | 178 237,0 | 189 435,5 | 192 095,0 | 95,4 | 101,4 |
| гроші та їх еквіваленти | 12 588,0 | 13 887,0 | 12 578,0 | 11 694,0 | 8 983,5 | 71,4 | 76,8 |
| готова продукція | 51 472,0 | 45 887,0 | 43 442,5 | 43 929,1 | 47 535,5 | 92,4 | 108,2 |
| Всього | 1300745,0 | 1284667,0 | 1222698,0 | 1292043,0 | 1216262,5 | 93,5 | 94,1 |

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

Таблиця 2. Аналіз структури активів виробничого комплексу ДКВС України окремих галузей економіки в 2013 році (у % на кінець року)

| Елементи активу балансу | Виробничий комплекс ДКВС України – всього | | В тому числі | | | |
|-------------------------|---|-------|---------------|-------|-----------------------|-------|
| | | | промисловість | | сільське господарство | |
| | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % |
| Необоротні активи | 793179 | 65,2 | 361790,5 | 49,2 | 431388,5 | 89,7 |
| Оборотні активи | 423083,5 | 34,8 | 373509,5 | 50,8 | 49574 | 10,3 |
| Всього | 1216262,5 | 100,0 | 735300,0 | 100,0 | 480962,5 | 100,0 |

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

на 6,5% і в 2012 році – на 5,9%. Причому вартість необоротних активів знижується швидшими темпами, ніж оборотних. Найбільше зниження виявлено по грошових коштах та їхніх еквівалентах і основних засобах. Питома вага необоротних активів становить 65,2% від загальної вартості активів, відповідно оборотні активи – 34,8% (табл. 2). До речі, в промисловості оборотні активи на 1,6% переважають необоротні; у сільському господарстві ситуація протилежно інша – 89,7% припадає на необоротні активи. Це пов'язано з технологічними особливостями галузей виробничого комплексу, зокрема виробництво на промислових підприємствах залежить від кількості сировини, яка є оборотним засобом сфери виробництва, а підприємств з сільськогосподарським напрямком виробництва – з використанням тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин і агрегатів.

Найбільша частка необоротних активів зафіксована в установах виробничого комплексу Кіровоградської (93,6%), Запорізької (84,9%) та Рівненської (87,2%) областей. Нетипова ситуація склалася в установах Чернівецької області, де на частку основних засобів припадає всього 7,4% від загальної вартості активів, що пов'язано зі значним рівнем зносу основних засобів (85,7%), що може призвести до скорочення власного виробництва в установах виконання по-

карань регіону. Найвища частка оборотних активів зафіксована в Хмельницькій (65,5%), Житомирській (65,4%) та Черкаській (62,5%) областях.

Основний капітал як важливий складовий елемент продуктивних сил функціонує у процесі виробництва в певній матеріально-речовій формі. Його складові мають різне цільове призначення, а тому істотно відрізняються з функціональною роллю в процесі виробництва матеріальних благ. Можна виділити дві групи засобів праці за цією ознакою: засоби праці, що сприяють підвищенню продуктивності праці; засоби, що створюють сприятливі умови для нормального виробничого процесу [1].

За речовим складом основні засоби виробничого комплексу ДКВС України представлені передусім земельними ділянками; будинками, спорудами та передавальними пристроями; машинами та обладнанням; транспортними засобами; інструментами, приладами та інвентарем; іншими основними засобами. Джерелом для аналізу основних засобів виступає розділ 2 «Основні засоби» Приміток до річної фінансової звітності.

Вартість основних засобів установ виробничого комплексу ДКВСУ знизилася від рівня 517292,8 тис. грн. у 2009 році до показника 407241,0 тис. грн. у 2013 році, що не-

Таблиця 3. Наявність основних засобів виробничого комплексу ДКВС України в 2009–2013 роках (станом на кінець року)

| Показник | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2013 у % до: | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|--------------|-------|
| | | | | | | 2009 | 2012 |
| Основні засоби, всього | 517292,8 | 481078,0 | 547381,0 | 573068,0 | 407241,0 | 78,7 | 71,1 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| земельні ділянки | 211525,0 | 183022,0 | 245496,0 | 273685,0 | 114393,0 | 54,1 | 41,8 |
| будинки, споруди та передавальні пристрої | 218554,0 | 215534,4 | 219263,4 | 216178,4 | 208835,0 | 95,6 | 96,6 |
| машини та обладнання | 69854,0 | 67316,0 | 68135,0 | 66459,0 | 65675,0 | 94,0 | 98,8 |
| транспортні засоби | 7955,0 | 7258,0 | 7307,0 | 8657,0 | 8953,0 | 112,5 | 103,4 |
| інструменти, прилади, інвентар (меблі) | 6857,4 | 5348,7 | 5080,7 | 5756,7 | 7172,0 | 104,6 | 124,6 |
| інші основні засоби | 2547,4 | 2598,9 | 2098,9 | 2331,9 | 2213,0 | 86,9 | 94,9 |
| Частка в основних засобах, %: | | | | | | | |
| земельних ділянок | 40,9 | 38,0 | 44,8 | 47,8 | 28,1 | -12,8 | -19,7 |
| будинків, споруд та передавальних пристроїв | 42,2 | 44,8 | 40,1 | 37,7 | 51,3 | 9,0 | 13,6 |
| машин та обладнання | 13,5 | 14,0 | 12,4 | 11,6 | 16,1 | 2,6 | 4,5 |
| транспортних засобів | 1,5 | 1,5 | 1,3 | 1,5 | 2,2 | 0,7 | 0,7 |
| інструментів, приладів, інвентарю (меблів) | 1,3 | 1,1 | 0,9 | 1,0 | 1,8 | 0,4 | 0,8 |
| інших основних засобів | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,1 | 0,1 |

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

гативно впливає на технологічний процес, оскільки від наявності машин та обладнання залежать обсяги виробництва продукції. Наявність основних засобів виробничого комплексу ДКВС України відображено в табл. 3.

У структурному відношенні у 2013 році 51,3% основних засобів припадає на будинки та споруди, 28,1% – на земельні ділянки, 16,1% – на машини та обладнання. В динаміці за 2009–2013 роки частка земельних ділянок суттєво знижувалася, в той же час частка будинків та споруд поступово зростала. Це явище пов'язане з тим, що лише 12 установ мають сільськогосподарський напрям виробництва.

Значна інформатизація виробництва в Україні зумовила наявність специфічного елементу ресурсного потенціалу – нематеріальних активів, які являють собою немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, проте мають вартість і ідентифікуються як ресурси. Вартість нематеріальних ресурсів виробничого комплексу ДКВС України у 2009–2013 роках зростала (див. рис.).

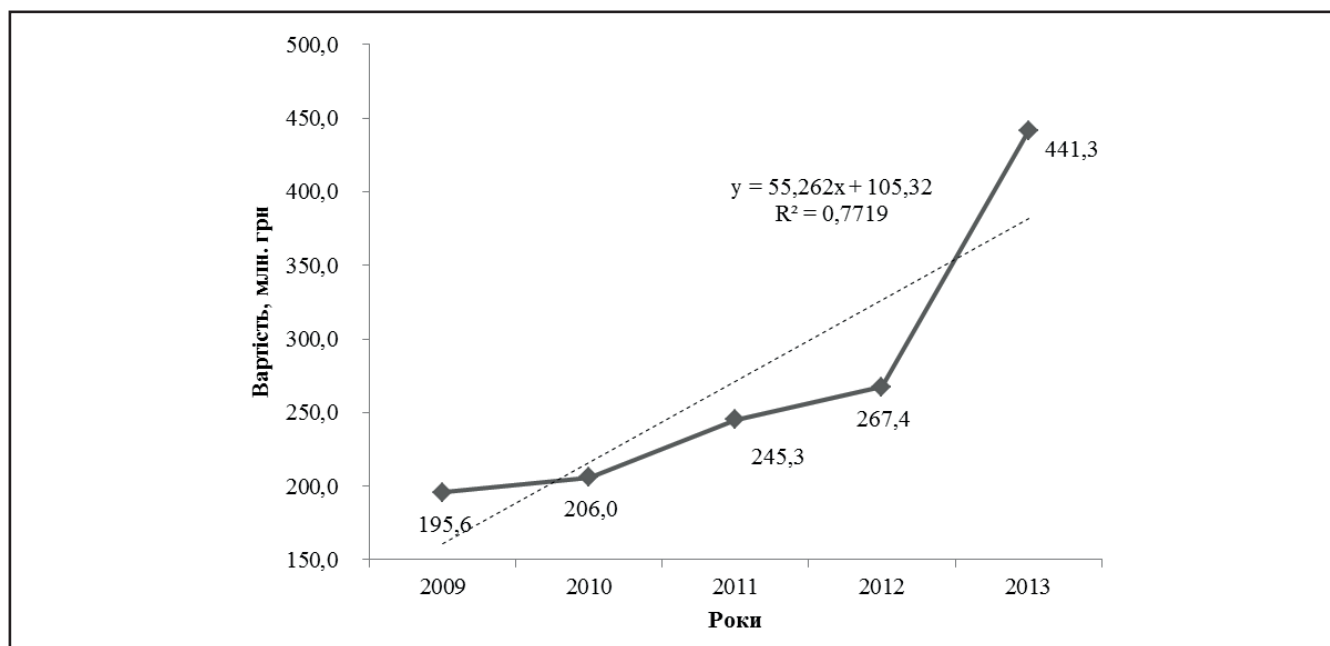
Стрімке зростання вартості нематеріальних активів у 2013 році пов'язане з придбанням прав на користування природними ресурсами у сумі 441,0 тис. грн. (табл. 4). Але

у багатьох підприємств закінчився термін дії прав на користування майном, що і призвело до неоднозначних тенденцій.

Показники табл. 5 дозволяють зробити висновок про недостатню роль матеріально–технічного потенціалу у виробничому процесі (табл. 5).

Так, позитивні значення ланцюгових темпів зростання фондооснащеності та фондоозброєності праці, абсолютні прирости рівня рентабельності мали від'ємні значення. Це наводить на висновок про наявність значних резервів зростання ефективності використання основних засобів, оскільки за нормальних умов збільшення рівня фондооснащеності має сприяти зростанню показників рентабельності.

Важливим фактором, який стримує роль матеріальних ресурсів у відтворювальному процесі, передусім основних засобів, є значний рівень їхнього зносу, що пов'язане із низькою інвестиційною привабливістю виробничого комплексу Державної кримінально–виконавчої служби України. Так, у 2007–2013 роках рівень зносу в середньому зростав на 1,6% щороку, досягнувши показника 60,8% у 2013 році. Причому найвищий рівень зносу зафіксовано саме по елементах активної частини основних засобів. (Для прикладу: на підпри-



Динаміка вартості нематеріальних активів виробничого комплексу ДКВСУ в 2009–2013 роках (станом на кінець року)

Джерело: побудовано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально–виконавчої служби України.

Таблиця 4. Структура нематеріальних активів виробничого комплексу ДКВС України в 2009–2013 роках

| Показник | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2013 у % до: | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|--------------|----------|
| | | | | | | 2009 | 2012 |
| Права користування природними ресурсами | 77,0 | 68,0 | 60,0 | 2854,0 | 441011,0 | >5727р. | >154,5р. |
| Права користування майном | 195447,0 | 205836,0 | 245026,0 | 261803,0 | 53,0 | <3688р. | <4940р. |
| Права на комерційні позначення | 24,0 | 26,0 | 26,0 | 24,0 | 24,0 | 100,0 | 100,0 |
| Авторське право та суміжні з ним права | 15,0 | 20,0 | 79,0 | 83,0 | 89,0 | >5,9р. | 107,2 |
| Інші нематеріальні активи | 72,0 | 57,0 | 65,0 | 2631,0 | 74,0 | 102,8 | <35,6р. |
| Всього | 195635,0 | 206007,0 | 245256,0 | 267395,0 | 441251,0 | 225,5 | 165,0 |

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально–виконавчої служби України.

Таблиця 5. Темпи зростання забезпеченості виробничого комплексу ДКВС України основними засобами та порівняння їх з темпами зростання рентабельності

| Показники | Роки | | | | |
|--|------|------|-------|-------|-------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Відношення фактичної вартості основних засобів до планової потреби (фондооснащеність), грн. | 0,96 | 0,91 | 0,92 | 1,09 | 1,14 |
| Ланцюгові темпи зростання фондооснащеності, % | – | 94,8 | 101,1 | 118,5 | 104,6 |
| Припадає основних засобів на одного середньорічного працівника (фондоозброєність праці), тис. грн. | 19,2 | 13,1 | 15,0 | 17,3 | 25,2 |
| Ланцюгові темпи зростання фондоозброєності праці, % | – | 68,3 | 114,2 | 115,4 | 145,6 |
| Рівень рентабельності (збитковості), % | 1,5 | 1,2 | 0,9 | –0,2 | –0,6 |
| Абсолютні прирости рентабельності (збитковості), % | – | –0,4 | –0,3 | –1,1 | –0,4 |

Джерело: розраховано автором на підставі зведеної річної звітності підприємств установ виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України.

ємствах установ виконання покарань Харківської області, у 2013 році найвищий рівень зносу виявлено по транспортних засобах (64,1%) і машинах та обладнанню (63,5%). Ці негативні тенденції не дозволяють на повну потужність використовувати наявний матеріально-технічний потенціал і перешкоджають нарощуванню обсягів виробництва продукції.

Висновки

У результаті проведеного дослідження виявлено, що основний капітал державних підприємств виробничого комплексу представлений вартістю необоротних та оборотних активів, тобто ресурсами, контрольовані підприємствами у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому. В результаті проведених розрахунків виявлено негативну тенденцію зниження вартості активів, причому вартість необоротних активів знижується швидшими темпами, ніж оборотних.

За речовим складом до основних засобів відносяться земельні ділянки; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади та інвентар тощо. Вартість основних засобів виробничого комплексу ДКВС України знизилася від рівня 517292,8 тис. грн. у 2009 році до показника 407241,0 тис. грн. у 2013 році, що негативно впливає на технологічний процес, оскільки від наявності машин та обладнання залежать обсяги виробництва продукції.

Важливим фактором, який стримує роль матеріальних ресурсів у відтворювальному процесі, передусім основних за-

собів, є значний рівень їхнього зносу, що пов'язане з низькою інвестиційною привабливістю виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Базилевич В.Д. Історія економічних вчень: підручник / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2005. – 567 с.
3. Григорова З.В. Формування та ефективність використання основного капіталу підприємства [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / З.В. Григорова. – К, 2005. – 19 с.
4. Історія економічних учень: Підручник. [Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.]: за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
5. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник для студ. екон. спец. закл. освіти: У24 / С. Будаговська, О. Кілієвич та ін.: за заг. ред. С. Будаговської. – К.: Видавництво Соломії Павочко «Основи». – 2001. – 598 с.
6. Мотин А.В. Совершенствование организационно-экономического механизма управления предприятиями уголовно-исполнительной системы / А.В. Мотин // Вопросы экономики и права. – 2012. – №1. – С. 5–8.
7. Самуельсон П. Экономика: ученик. [В сокр. пер. с англ.] / П. Самуельсон. – Севастополь: изд. «Ахтиар», 1995. – 384 с.
8. Загальна характеристика ДПТс України [станом на 01.01.2014] [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL:

О.М. СЕРГІЄНКО,
к.е.н., доцент, зав. сектором, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Сучасна динаміка та проблеми використання валового внутрішнього продукту в Україні

У статті здійснено аналіз сучасної динаміки використання ВВП в Україні. Виявлені основні причини порушення макроекономічних пропорцій на стадії кінцевого використання, а також запропоновані шляхи мінімізації досліджених диспропорцій.

Ключові слова: ВВП, кінцеві споживчі витрати, валове нагромадження, експорт, імпорт, домашні господарства, сектор загального державного управління.

О.М. СЕРГИЕНКО,
к.э.н., доцент, зав. сектором, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Современная динамика и проблемы использования валового внутреннего продукта в Украине

В статье проведен анализ современной динамики использования ВВП в Украине. Выявлены основные причины

нарушения макроэкономических пропорций на стадии конечного использования, а также предложены пути минимизации исследуемых диспропорций.

Ключевые слова: ВВП, конечные потребительские расходы, валовое накопление, экспорт, импорт, домашние хозяйства, сектор общего государственного управления.

O.M. SERGIENKO,

phD economics, associate professor, зав. сектором, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

A modern dynamics and problems of the use of gross domestic product is in Ukraine

In the article the analysis of modern dynamics of the use of GDP is carried out in Ukraine. Found out principal reasons of violation of macroeconomic proportions on the stage of the eventual use, and also the offered ways of minimization of investigational disproportions.

Keywords: GDP, eventual consumer charges, gross piling up, export, import, housekeepings, sector of general state administration.

Постановка проблеми. Динаміка розвитку сучасних економічних процесів в Україні свідчить про посилення макроекономічної незбалансованості та нестабільності, що викликано як внутрішніми, так і зовнішніми причинами, а також проведенням неефективної соціально-економічної політики, гальмуванням в здійсненні істинних, а не «паперових» реформ. Існуючі макроекономічні диспропорції, що визначаються структурою ВВП на трьох стадіях економічного обороту, обмежують можливості та перспективи стабільного розвитку економіки країни, а в умовах військових дій призводять до незворотних економічних процесів. Тому актуальність дослідження полягає в проведенні системного аналізу процесів макроекономічної динаміки ВВП використаного, що дозволить виявити та упередити негативні економічні тенденції й розробити необхідні економічно-адміністративні заходи щодо їх мінімізації та поліпшення соціально-економічної ситуації в країні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні дослідження економічної динаміки показників на макrorівні характеризуються великою кількістю наукових праць як вітчизняних, так і іноземних вчених. Серед вітчизняних науковців ця проблематика відображена у працях В.М. Гейця, В.Д. Базилевича, В.Ф. Беседіна, А.В. Головача, І.Г. Манцурова, Я.А. Жаліло, І.В. Крючкової, М.Я. Меламеда, Б.Я. Панасюка, А.П. Ревенка, А.М. Єріної, М.І. Скріпниченко, В.В. Юрчишина та ін. Багато іноземних вчених присвятили свої роботи даній проблематиці, серед них: П. Ліппе, Дж.М. Кейнс, С. Кузнець, В. Леонтьєв, Р. Стоун, П. Студентський, В. Велфе, Ю. Іванов, Б. Рябушкін, Г. Кулагін, Т. Хоменко та інші. Проте незважаючи на вагомість отриманих наукових результатів зазначених авторів, на сучасному етапі потребують свого подальшого дослідження питання формування та використання макроекономічних показників в умовах економічної нестабільності та військово-політичного конфлікту.

Мета статті – здійснення комплексного аналізу показників ВВП використаного та виявлення існуючих проблем їх формування на макrorівні з використанням методології СНР.

Виклад основного матеріалу. Економіка України протягом 2008–2014 років демонструвала нестабільний розвиток, що було пов'язано з фінансово-економічною кризою та її наслідками, а також цілою низкою постійно існуючих чинників та диспропорцій, які гальмують соціально-економічні процеси країни протягом останнього десятиріччя. Основними гальмами були: структурні диспропорції національної

економіки та її залежність від зовнішніх ринків, низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, асинхронність розвитку й значний відрив фінансової сфери від реального сектору економіки, нестійкі співвідношення між обсягами нагромадження і споживання, прискорене старіння виробничих потужностей, незбалансованість рахунків поточних і капітальних операцій, моноекспортно-сировинна спрямованість економіки тощо. В 2013–2014 роках негативні тенденції соціально-економічного розвитку посилилися погіршенням політично-суспільної ситуації в країні, анексією АР Крим та військовими діями у провідних східних промислових регіонах країни, розбалансування фінансової системи, торгівельними обмеженнями з боку Російської Федерації.

За підсумками 2014 року майже всі види економічної діяльності, за винятком сільського господарства, мали негативну динаміку розвитку. Темп виробництва у промисловості становив 89,3%, у будівництві – 78,3%, у роздрібній торгівлі – 91,4%, у вантажообігу – 89,2%, у пасажирообороті – 88,3%. Єдиним рушієм економічного розвитку в 2014 році було сільське господарство, обсяги виробництва якого досягли 102,8%. Зафіксовано зростання індексу споживчих цін на 24,9% (грудень 2014 року до грудня 2013 року), індекс цін виробників промислової продукції збільшився на 31,8% (грудень 2014 року до грудня 2013 року). Зазначена динаміка економічного розвитку негативно вплинула на макроекономічні та структурні процеси, інвестори перебувають у стані очікування, через прискорення інфляційних процесів відбувається девальвація гривні й підвищення тарифів на природний газ та електроенергію, знижуються реальні наявні доходи населення, спостерігаються процеси зростання загальної суми заборгованості із виплати заробітної плати працівникам. Рушієм економічної активності залишається внутрішній споживчий попит, але його позитивний внесок щомісяця зменшується через посилення негативних тенденцій в економіці. В секторі загального державного управління відбуваються жорсткі бюджетні обмеження в частині використання коштів, скорочуються виплати за бюджетними програмами на користь підтримки галузей, забезпечуючих безпеку країни, що призводить до збільшення фінансування колективних споживчих витрат.

Зазначені тенденції позначилися як на обсягах реального ВВП, так і на показниках ВВП за категоріями кінцевого використання (рис. 1).

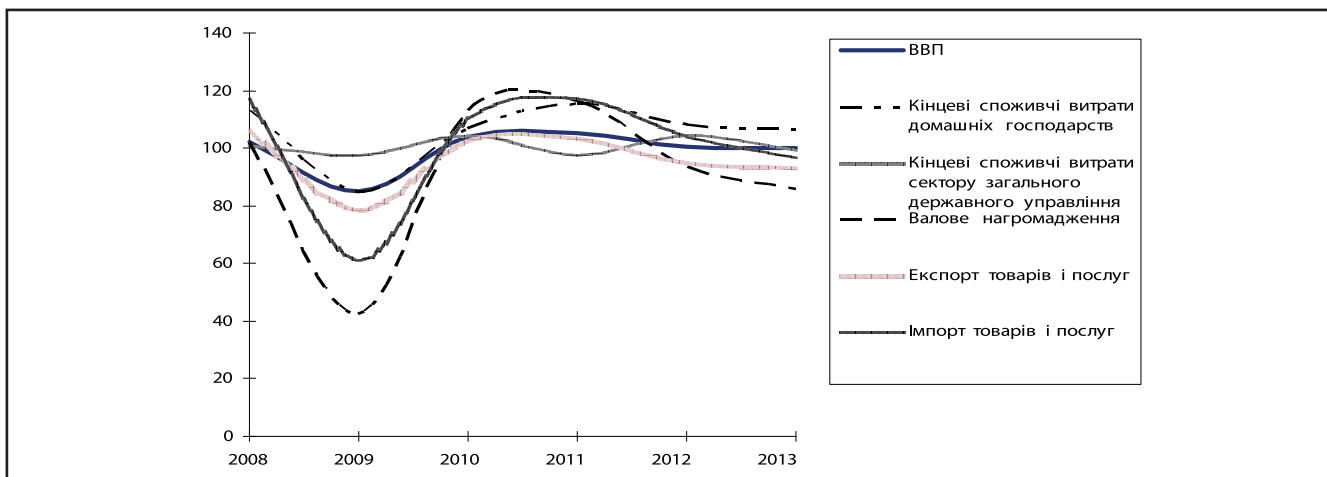


Рисунок 1. Динаміка показників ВВП за категоріями кінцевого використання протягом 2008–2013 років, % до попереднього року

Джерело: за даними [2, 3].

За несприятливої кон'юнктури зовнішніх товарних ринків протягом останніх років основним рушієм економічного розвитку країни залишаються внутрішні фактори. Внутрішній попит протягом 2010–2013 років підтримувався за рахунок стрімкого зростання реальної заробітної плати, яка перевищувала темпи зростання ВВП. Так, зростання реальної заробітної плати за 2010–2012 роки становило 37% при зростанні ВВП за аналогічний період лише на 9,8%. 2013–2014 роки погіршили динаміку реальних показників як ВВП, так і заробітної плати (рис. 2).

Високі темпи зростання реальної заробітної плати протягом 2010–2013 років сприяли зростанню споживчого попиту населення, що своєю чергою забезпечило розвиток роздрібної торгівлі, обсяг обороту якої після стрімкого падіння до мінус 20,9% у 2009 році з 2010 по 2012 рік зростав темпами більшими за 10%, а в 2013 році відбулося призупинення річного темпу зростання на рівні 8,6% з подальшим падінням до мінус 8,6% у 2014 році.

Аналіз показників ВВП за категоріями кінцевого використання свідчить, що основним фактором розвитку економіки України протягом 2008–2014 років був внутрішній попит,

питома вага якого в 2013 році досягла 92,8% від ВВП, що є найбільшим значенням за останні 12 років (у 2001 році зазначена частка становила 76,6%). Кінцеві споживчі витрати стали головним рушієм економічного розвитку, сформувавши 5,0 в.п. реального показника ВВП у 2013 році. Визначальним чинником зростання споживчих витрат був попит з боку домогосподарств, обумовлений тим, що реальні наявні доходи населення зростали випереджаючими темпами порівняно з ВВП, незважаючи навіть на стагнацію в 2012–2013 роках.

Аналіз структури кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за цілями свідчить про деформовану структуру споживання, при якій лівова частка доходів домогосподарств (50 і більше відсотків) витрачається на продукти харчування та предмети першої необхідності. Натомість витрати на предмети довготривалого використання для більшості домогосподарств залишаються недосяжними і утворюють відкладений попит. Висока частка споживчих витрат домогосподарств на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива, а також транспорт в основному пов'язана з добросовісністю платників зазначених послуг, а також зі зростанням тарифної складової їх надання (див. табл.). При цьому,

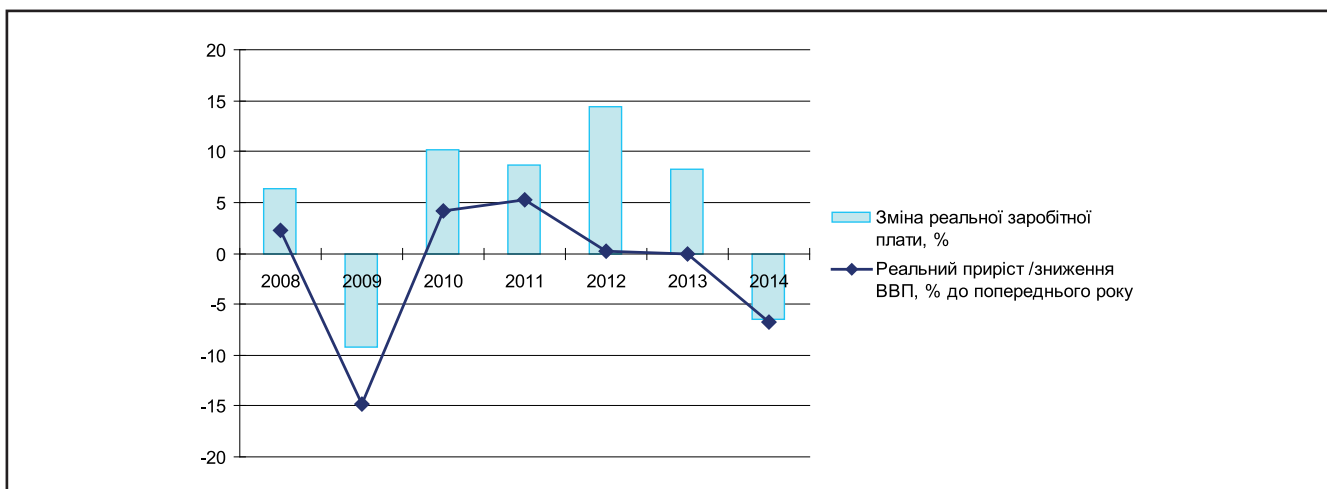


Рисунок 2. Динаміка зміни приросту реального ВВП та реальної заробітної плати за 2008–2014 роки, % до попереднього року

Джерело: за даними [1, 3].

Структура кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за цілями, 2008–2013 роки, %

| Показник | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Кінцеві споживчі витрати – всього | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| в тому числі: | | | | | | |
| Продукти харчування та безалкогольні напої | 39,0 | 39,8 | 38,2 | 37,3 | 37,1 | 38,3 |
| Алкогільні напої, тютюнові вироби та наркотики | 5,5 | 6,5 | 6,7 | 6,9 | 7,9 | 7,7 |
| Одяг і взуття | 5,7 | 5,7 | 5,7 | 5,9 | 5,7 | 5,3 |
| Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива | 11,0 | 12,9 | 15,0 | 13,4 | 12,7 | 12,6 |
| Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла | 4,0 | 4,1 | 4,1 | 4,2 | 4,1 | 4,1 |
| Охорона здоров'я | 3,8 | 5,1 | 4,5 | 4,8 | 4,6 | 4,8 |
| Транспорт | 15,3 | 10,5 | 9,9 | 11,8 | 12,4 | 11,7 |
| Зв'язок | 3,2 | 3,1 | 2,6 | 2,8 | 2,6 | 2,9 |
| Відпочинок і культура | 4,6 | 4,2 | 4,2 | 3,9 | 4,1 | 4,0 |
| Освіта | 1,5 | 1,7 | 1,6 | 1,4 | 1,4 | 1,3 |
| Ресторани і готелі | 2,6 | 2,8 | 2,6 | 2,5 | 2,4 | 2,4 |
| Різні товари та послуги | 3,8 | 3,6 | 4,9 | 5,1 | 5,0 | 4,9 |

Джерело: за даними [3].

враховуючи інфляційні очікування населення, підвищення тарифів на послуги житлово-комунального господарства, заморожування заробітних плат та затримки з їх виплатою призведуть до погіршення добробуту громадян і можливого посилення соціальної напруги в суспільстві.

У країні протягом 2008–2013 років спостерігалася тенденція зростання питомої ваги споживчих витрат у ВВП, як у приватному, так і в державному секторі економіки (рис. 3). Постійне збільшення частки кінцевих споживчих витрат у ВВП протягом 2001–2013 років має як позитивний, так і негативний ефект: з одного боку, відбувається збільшення споживчого попиту, що сприяє розвитку реального сектору економіки, але з іншого – зростання питомої ваги споживчих витрат відбувалося за рахунок скорочення нагромадження капіталу, що має негативний вплив на відтворювальні процеси майбутнього економічного розвитку.

В умовах постійного дефіциту бюджетних коштів уряд проводив жорстку бюджетно-податкову політику, яка була спрямована на зменшення дефіциту державного бюджету. Так, реальне падіння кінцевих споживчих витрат сектору ЗДУ в 2013 році становило «мінус» 0,7%, а питома вага

кінцевих споживчих витрат цього сектору у ВВП становила 18,9% (проти 19,7% у 2010 році), що було пов'язано зі зменшенням фінансування видатків бюджету в частині державних витрат на споживання.

Структура кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління демонструвала переважання питомої ваги індивідуальних споживчих витрат порівняно з колективними. Такі тенденції свідчать про те, що в економіці країни бюджетні видатки в переважній більшості спрямовувалися на складову індивідуального споживання, яке пов'язане з придбанням товарів та послуг, що надавалися домашнім господарствам безкоштовно або за пільговими цінами і з наданням індивідуальних послуг бюджетних установ у галузі освіти, охорони здоров'я, культури та соціального забезпечення. Натомість фінансування ряду статей колективних витрат, що включають забезпечення громадського порядку та безпеки, національної оборони, забезпечення охорони навколишнього середовища тощо здійснювалося в менших обсягах. Зазначені тенденції підтверджує проведений аналіз структури кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління за функціями (рис. 4). При цьому

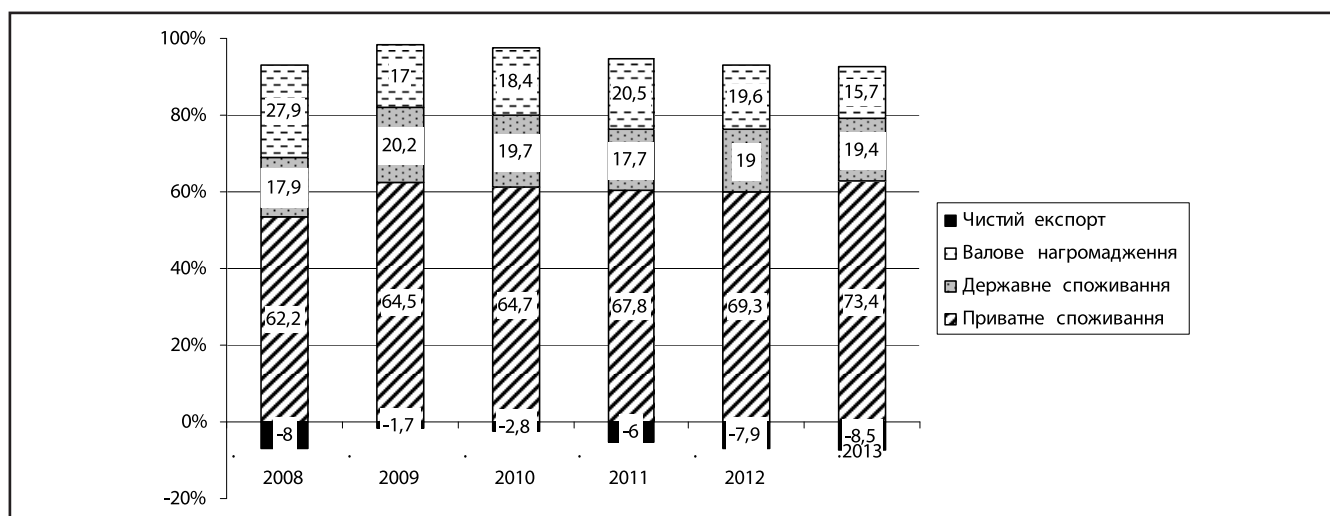


Рисунок 3. Структура ВВП за категоріями кінцевого використання за 2008–2013 роки, % до ВВП

Джерело: за даними [3].

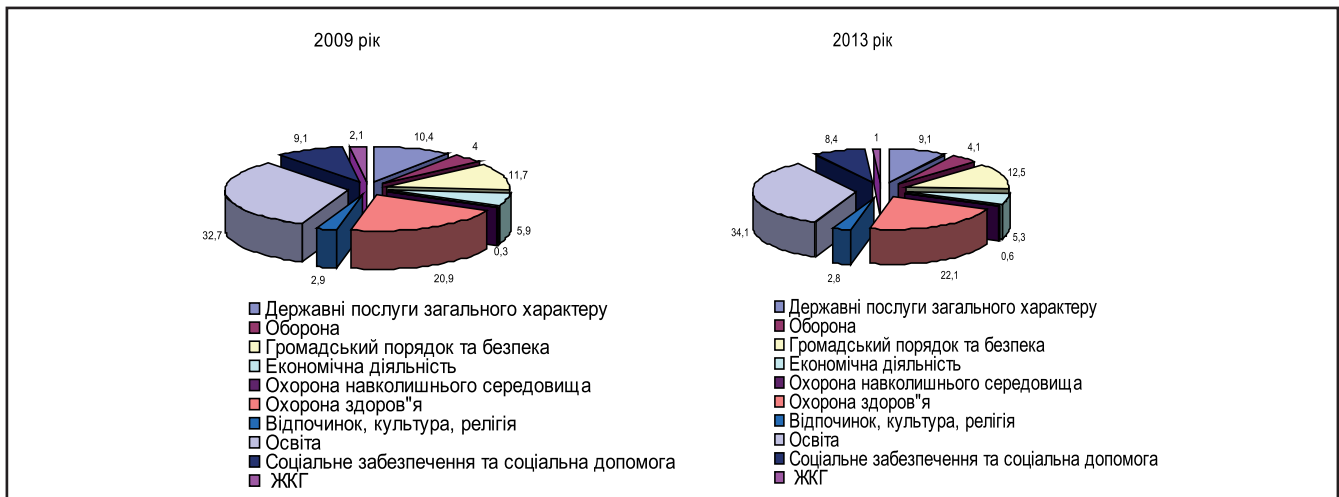


Рисунок 4. Структура кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління за функціями у 2009 та 2013 роках, %

Джерело: за даними [3].

виявлено, що структура кінцевих споживчих витрат сектору загального державного управління за функціями майже не змінювалася як у кризовий 2009 рік, так і в 2011–2013 роках. Найбільшу питому вагу у витратах сектору загального державного управління (більше 50%) становили саме індивідуальні споживчі витрати (охорона здоров'я та освіта), найменшу – охорона навколишнього середовища.

За період 2010–2012 років інвестиційний попит в Україні мав позитивну динаміку, що позначилося на показниках валового нагромадження. Так, темпи зростання капітальних інвестицій в 2011 році досягли 118,8% порівняно з 2010 роком, а валове нагромадження основного капіталу за цей період зросло на 6,5%. У 2012 році при зростанні капітальних інвестицій на 8,5% порівняно з попереднім роком, валове нагромадження основного капіталу збільшилося на 3,3%. Починаючи з 2013 року спостерігалось падіння як капітальних інвестицій на 11,1% порівняно з попереднім роком, так і валового нагромадження основного капіталу (на 8,0%). Головними інвесторами в Україні залишаються підприємства та організації, які використовують власні кошти, але в умовах нестабільної економічної ситуації їх недостатньо для розвитку, а високі процентні ставки за кредитами не сприяють активізації банківського кредитування. Так, у 2013 році за рахунок власних коштів підприємств та організацій було освоєно 63,8% загального обсягу капітальних інвестицій, а за рахунок кредитів банків та інших позик 15,3%. Кошти державного та місцевих бюджетів на фінансування капітальних інвестицій є мізерними, їхня питома вага становить відповідно 2,4 та 2,7%, що знаходиться майже на рівні обсягів фінансування населенням будівництва власних квартир (2,5%). Таким чином, можна стверджувати про необхідність зміни акцентів проведення державної інвестиційної політики, спрямованої на формування державно–приватного партнерства на основі скоординованої взаємодії держави, науки та бізнесу, що дозволить впроваджувати новітні технології, залучати інвестиційний капітал, проводити структурні реформи та забезпечувати економічну безпеку країни, максимально використовувати наявний національний ресурсний потенціал з метою забезпечення тактичних та стратегічних завдань соціально–економічного розвитку.

Як відомо, нагромадження основного капіталу є одним з найважливіших факторів зростання національної економіки. Проте в українській економіці в післякризовий період спостерігаються негативні тенденції в динаміці валового нагромадження основного капіталу (рис. 5).

У 2013 році норма нагромадження основного капіталу становила 17,3%, що є нижче навіть рівня кризового 2009 року (18,3%) і суттєво відрізняється від значень показника до кризових 2007–2008 років, коли норма нагромадження основного капіталу становила відповідно 27,5 та 26,4%. В умовах низького якісного рівня основних засобів, критичного ступеню їх зносу (близько 77%) існуюча норма нагромадження основного капіталу на рівні 17–18% не відповідає потребам забезпечення розширеного економічного відтворення та є недостатньою для здійснення якісних структурних змін у системі виробництва та модернізації економіки, переходу країни на інноваційний шлях розвитку. Тому одним із завдань державного регулювання процесом нагромадження основного капіталу є підвищення якісних характеристик основного капіталу на основі сучасної модернізації виробництва, здійснення змін в амортизаційній політиці щодо поступової диференційованої зміни норм амортизаційних відрахувань не тільки в залежності від групи основних засобів, але з урахуванням виду економічної діяльності та регіональної специфіки виробництва. Крім того, в умовах військового конфлікту необхідним є посилення ролі держави щодо діяльності підприємств військово–промислового призначення, що сприятиме розширенню асортименту продукції та формуванню державного оборонного замовлення, довготривалості та капітаоемності більшості інвестиційних проектів, що мають реалізовуватися відповідними підприємствами та організаціями, а також встановлення спеціального режиму інвестиційної діяльності в сфері оборонно–промислового комплексу (введення податкових, митних та ін. пільг).

Складовим елементом валового нагромадження є показник зміни запасів матеріальних оборотних коштів, який включає зміну виробничих запасів, незавершеного виробництва, запасів готової продукції та товарів для перепродажу.

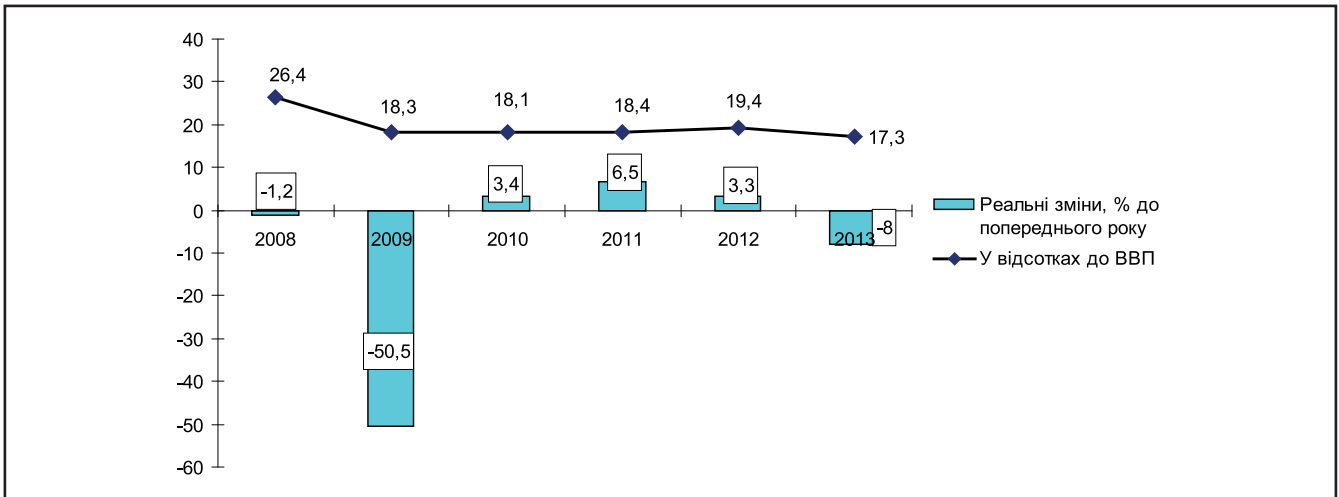


Рисунок 5. Динаміка реальних змін валового нагромадження основного капіталу та питомої ваги валового нагромадження основного капіталу у ВВП за 2008–2013 роки, %

Джерело: за даними [3].

У посткризовий період відбулася зміна тенденцій показника запасів матеріальних оборотних коштів, при якій після від'ємних значень у 2009 році (–12274 млн. грн.) починаючи з 2010 по 2012 рік обсяги запасів у структурі ВВП почали нарощуватися, а в 2013 році їхні значення досягли знову від'ємної позначки (–0,9% від ВВП) (рис. 6).

Нестійка динаміка значень показника зміни запасів матеріальних оборотних коштів протягом аналізованого періоду пояснюється існуючими проблемами як з боку пропозиції, так і з боку попиту продукції, а також недостатніх обсягів фінансування виробництва. Від'ємні значення показника у 2004, 2009 та 2013 роках свідчать про те, що вітчизняні

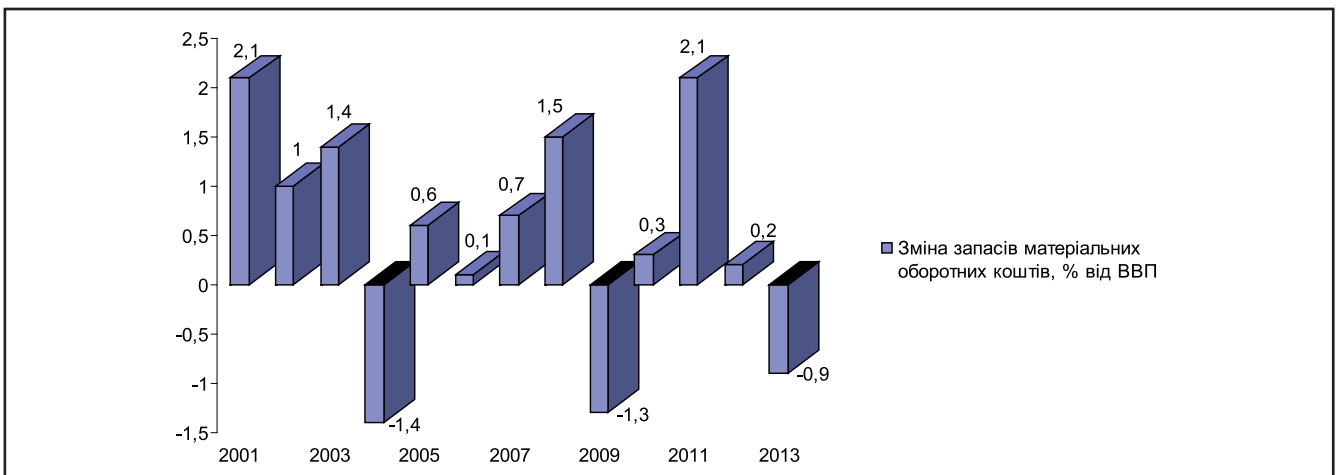


Рисунок 6. Динаміка зміни запасів матеріальних оборотних коштів, % до ВВП

Джерело: за даними [3].

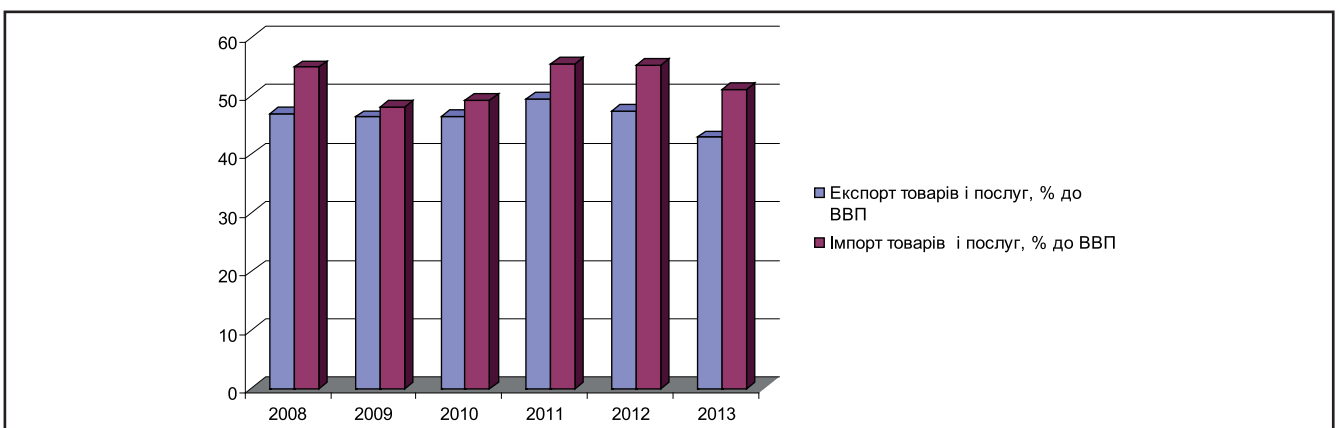


Рисунок 7. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг, % до ВВП

Джерело: за даними [3].

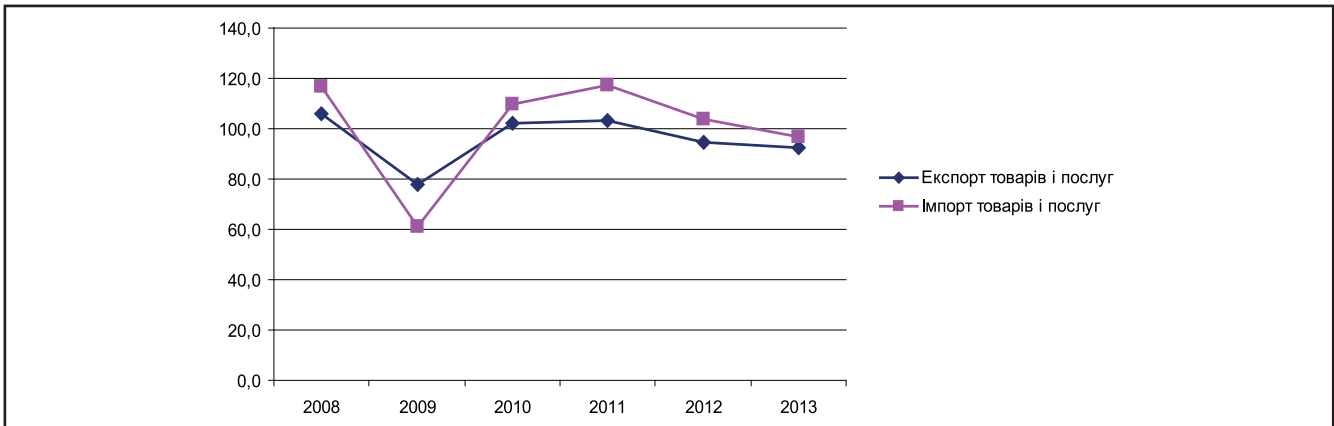


Рисунок 8. Динаміка експорту та імпорту товарів і послуг, реальні темпи зміни, % до попереднього року

Джерело: за даними [3].

підприємства здійснювали збут продукції зі складів замість виробництва та реалізації новоствореної продукції, тобто це пояснюється існуючими диспропорціями між внутрішнім попитом та пропозицією вітчизняних товарів.

Незадоволений внутрішній попит реалізовувався переважно за рахунок імпортової продукції, оскільки у структурі вітчизняного виробництва переважали сировинні експортоорієнтовані види економічної діяльності. В економіці країни зберігалися тенденції зростання споживчого попиту при збільшенні обсягів імпорту більш швидкими темпами, порівняно з обсягами експорту, як у співвідношенні до ВВП, так і за показниками реальних темпів змін до попереднього року (рис. 7, 8).

Висновки

Таким чином, характер і зміст існуючих проблем складових ВВП за категоріями кінцевого використання обумовлюють необхідність сучасних підходів у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків у ланцюжку «ВВП – Кінцеві споживчі витрати – Валове нагромадження – Чистий експорт». Проведений аналіз динаміки показників ВВП за категоріями кінцевого використання свідчить про існування диспропорцій у структурі ВВП, незбалансованість між споживанням і нагромадженням, а також нерівномірним їх зростанням, що гальмує процеси макроекономічного розвитку.

У результаті проведеного аналізу варто відзначити, що економіка країни розвивалася переважно за рахунок внутрішнього попиту, кінцеві споживчі витрати стали головним рушієм економічного розвитку, сформувавши 5,0% реального показника ВВП у 2013 році при скороченні валового нагромадження на 14%, що свідчить про споживчий характер економіки (економіки проїдання), а не накопичувальні процеси для майбутнього розвитку. Визначальним чинником зростання споживчих витрат був попит з боку домогосподарств, обумовлений тим, що реальні наявні доходи населення зростали швидшими темпами порівняно з ВВП. Хоча окремі структурні зрушення можна охарактеризувати як позитивні, проте детальний структурний аналіз свідчить про подальший ухил вітчизняної економіки в бік імпортозалежності; у структурі кінцевих витрат домогосподарств суттєвих змін не спостерігається, що є негативним показником, який свідчить про відсутність підвищення життєвого рівня населення. В динаміці кінцевих споживчих витрат сектору загального державно-

го управління переважають індивідуальні витрати, структура яких є майже незмінною, що свідчить про гальмування структурних змін та реформування державного управління.

Як відомо, нагромадження основного капіталу є одним з найважливіших факторів стабільного розвитку національної економіки, оскільки матеріалізує в собі особливості сучасної динаміки та є основою для обґрунтування довгострокових трендів макроекономічного розвитку. Проте в сучасній українській економіці спостерігаються негативні тенденції в динаміці валового нагромадження основного капіталу. В умовах низького якісного рівня основних засобів, критичного ступеню їх зносу існуюча норма нагромадження основного капіталу на рівні 17–18% не відповідає потребам забезпечення розширеного економічного відтворення та є недостатньою для здійснення якісних структурних змін у системі виробництва та модернізації економіки, переходу країни на інноваційний шлях розвитку.

Можна стверджувати, що орієнтація управління економікою на вирішення сьогоденних завдань без формування потенціалів зростання у стратегічному розрізі саме і зумовила існуючий соціально-економічний стан в Україні.

З метою активізації економічної діяльності в країні вже сьогодні необхідно послідовно й ефективно реалізовувати соціально-економічні реформи, проводити активну політику зовнішньої експансії, покращувати інвестиційний клімат та подолати корупцію. Пріоритетними завданнями уряду мають бути питання пошуку оптимальних для України механізмів ефективного використання оборонних видатків задля удосконалення військово-технічної та оборонно-промислової політики в інтересах забезпечення національної безпеки та оборони країни, створення умов для ефективної діяльності бізнесу, підвищення добробуту громадян, посилення впливу держави на реалізацію її пріоритетів як через прийняття певних програм, так і через конкретні інструменти розвитку.

Список використаних джерел

1. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2011–2014 роки. Державна служба статистики України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України. – К., 2014. – 534 с.
3. Статистичний збірник Національні рахунки України за 2013 рік. Державна служба статистики України. – К., 2015. – 155 с.

Роль податку на прибуток підприємств у формуванні доходів бюджету

У статті розглянуті сутність та роль податку на прибуток підприємств у доходах бюджетів України, проведено аналіз надходжень цього податку до зведеного та державного бюджетів, визначено його питому вагу у ВВП, доходах та податкових надходженнях бюджету, надано пропозиції щодо підвищення фіскальної ролі податку на прибуток.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств, доходи бюджету, податкові надходження.

А.Л. ПЕНЯКОВА,
к.е.н., ст. преподаватель, Одесский институт финансов

Роль налога на прибыль предприятий в формировании доходов бюджета

В статье рассмотрены суть и роль налога на прибыль предприятий в доходах бюджетов Украины, проведен анализ поступлений этого налога в сводный и государственный бюджеты, определен его удельный вес в ВВП, доходах и налоговых поступлениях бюджета, представлены предложения по повышению фискальной роли налога на прибыль.

Ключевые слова: налог на прибыль предприятий, доходы бюджета, налоговые поступления.

G.I. PENYAKOVA
Odessa institute of finance

Role of corporate income tax in the formation Budget receipts

The article considers the nature and role of the corporate income tax to the budget of Ukraine, the analysis proceeds of this tax in the consolidated state budget and defined its share in GDP, income and tax revenues of the budget, made proposals to increase the role of fiscal income tax.

Keywords: corporate income tax, budget receipts, tax revenues.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світовий економічний простір на засадах партнерства потребує реформування вітчизняної економічної системи, що, своєю чергою, викликає необхідність приведення податкової системи країни до європейських стандартів. Податок на прибуток підприємств є одним з найважливіших бюджетоутворюючих податків, за рахунок надходжень якого здійснюється фінансування загальнодержавних потреб. Це вимагає проведення ретельного аналізу надходжень податку на прибуток підприємств у складі доходів бюджету держави для визначення ефективності його функціонування та надання пропозицій щодо підвищення його ролі в управлінні зведеним фінансовим планом країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання у сфері оподаткування податком на прибуток підприємств знаходяться в центрі уваги як законодавчих і виконавчих органів влади, так і платників податків, представників великого і малого бізнесу, науковців, фінансистів, юристів та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів, які присвятили свої роботи дослідженню податку на прибуток підприємств, можна виокремити таких як П.К. Герасименко, Т.В. Мединська, О.В. Мелень, Т.О. Пасько, М.Я. Сидорович, О.М. Смірнова, А.В. Ткаченко, Н.Б. Ярошевич та ін. Опрацювання їхніх досліджень дає змогу стверджувати, що сучасний стан та механізм функціонування податку на прибуток підприємств, його фіскальна роль у формуванні доходної частини бюджету держави все ще не відповідають вимогам і критеріям розвинених країн. Тому ці питання потребують подальшого дослідження.

Метою статті є викладення сутності та результатів аналізу сучасного стану податку на прибуток підприємств та визначення його ролі в формуванні бюджетних ресурсів держави.

Виклад основного матеріалу. Одним з найважливіших факторів економічного зростання будь-якої країни, а також підвищення соціально-економічних показників держави є насамперед активна діяльність суб'єктів господарювання, зокрема вітчизняних підприємств, які прагнуть максимізувати свій прибуток, що можливо лише за умов оптимальної системи оподаткування прибутку [1, с. 16].

Податок на прибуток є невід'ємним інструментом податкової політики будь-якої держави. За його допомогою можна стимулювати та підтримувати економічне зростання, інноваційний вектор розвитку держави, спрямовувати діяльність платників податків у суспільно корисних напрямках. Проте крім регулюючого впливу податку на прибуток для нього характерний значний фіскальний потенціал, оскільки будь-який податок обмежує витрачання фінансових ресурсів приватним сектором економіки й переміщує фінансовий потенціал у розпорядження держави.

Податок на прибуток підприємств займає чільне місце в податковій системі України. Протягом останнього десятиріччя надходження від цього податку посідали друге місце серед джерел наповнення доходів державного бюджету, поступаючи за розміром надходжень лише податку на додану вартість. Податок на прибуток підприємств – це основний прямий загальнодержавний податок у системі оподаткування юридичних осіб, об'єктом оподаткування якого згідно з чинним законодавством є прибуток із джерелом походження з України та за її межами.

З 1 квітня 2011 року набули чинності нові правила справляння податку на прибуток підприємств, що регулюються III розділом Податкового кодексу України [2], відповідно до якого податок на прибуток підприємств зазнав «революційних»

змін, які пов'язані насамперед із необхідністю усунення багатьох розбіжностей між правилами податкового та бухгалтерського обліку щодо визнання і оцінки доходів та витрат.

Базова ставка податку на прибуток у розмірі 25%, яка діяла в Україні до 1 квітня 2011 року, чинила відчутне податкове навантаження на суб'єктів господарювання. З прийняттям Податкового кодексу було обрано шлях поступового зменшення ставки податку на прибуток. Так, з 1 квітня 2011 року ставка податку на прибуток становила 23%, з 1 січня 2012 року – 21%, а з 1 січня 2013 року по теперішній час – 19% [2]. Ефективність зменшення ставки податку на прибуток пояснює концепція А. Лаффера: якщо податкова ставка зростає, бізнес або йде у тінь, або згортається, і навпаки. Як зазначають фахівці, зменшення ставки податку на прибуток приведе до збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, і до збільшення надходжень до бюджету з цього податку [3, с. 291]. До того ж результатом такої політики має стати підвищення конкурентоспроможності українських підприємств та зниження рівня тінізації економіки.

Проаналізуємо динаміку та структуру податку на прибуток підприємств у ВВП в загальному обсязі доходів та в сумі податкових надходжень зведеного бюджету (табл. 1).

Зведений бюджет України є сукупністю показників бюджетів, що використовуються для аналізу та прогнозування

економічного і соціального розвитку держави [4]. Це основний консолідований документ бюджетної системи України.

З даних табл. 1 видно, що надходження податку на прибуток підприємств у доходах зведеного бюджету зросли з 33,0 млрд. грн. в 2009 році до 55,0 млрд. грн. у 2013 році, або на 166,7%. Темпи зростання податку на прибуток з 2009 по 2012 рік були позитивними, однак у 2013 році відмічається від'ємне значення темпів зростання на 0,1 в.п. Найбільше значення надходжень податку на прибуток підприємств спостерігалось в 2012 році – 55,8 млрд. грн., найменше – в 2009 році – 33,0 млрд. грн.

Частка податку на прибуток підприємств у ВВП (рис. 1) показує, що з 2009 по 2011 рік було помітно її зростання в ВВП з 3,6% в 2009 році до 4,2% в 2011 році. В 2012 році питома вага податку на прибуток в ВВП знизилась до 4,0%, а в 2013 році – до 3,8%. Слід відмітити, що частка податку у ВВП, що дорівнює близько 4%, має місце лише у країнах з елементами офшорних юрисдикцій, а саме: Мальті, Люксембургу, Кіпрі та Ісландії [5, 6].

Питома вага податку на прибуток в доходах зведеного бюджету (рис. 2) зростає синхронно частки податку на прибуток у ВВП. З 2009 по 2011 рік спостерігається її зростання з 12,1% у 2009 році до 13,8% в 2011 році, але у 2012 році вона знизилась у порівнянні з 2011 роком на 1,0 в. п. У 2013 році простежується подальше зниження питомої ва-

Таблиця 1. Динаміка податку на прибуток у ВВП та в доходах зведеного бюджету України, млрд. грн.*

| Показники | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|-------|--------|--------|--------|--------|
| ВВП | 913,3 | 1082,6 | 1316,6 | 1408,9 | 1454,9 |
| Доходи зведеного бюджету, у т. ч.: | 273,0 | 314,5 | 398,6 | 445,5 | 442,8 |
| Податкові надходження | 208,1 | 234,4 | 334,7 | 360,6 | 354,0 |
| частка податкових надходжень у ВВП, % | 22,8 | 21,7 | 25,4 | 25,6 | 24,3 |
| частка податкових надходжень у доходах зведеного бюджету, % | 76,2 | 74,5 | 84,0 | 80,9 | 79,9 |
| Податок на прибуток підприємств | 33,0 | 40,4 | 55,1 | 55,8 | 55,0 |
| частка податку на прибуток у ВВП, % | 3,6 | 3,7 | 4,2 | 4,0 | 3,8 |
| частка податку на прибуток підприємств в доходах зведеного бюджету, % | 12,1 | 12,8 | 13,8 | 12,5 | 12,4 |
| частка податку на прибуток підприємств в податкових надходженнях, % | 15,9 | 17,2 | 16,5 | 15,5 | 15,5 |

* Розраховано автором за даними [7].

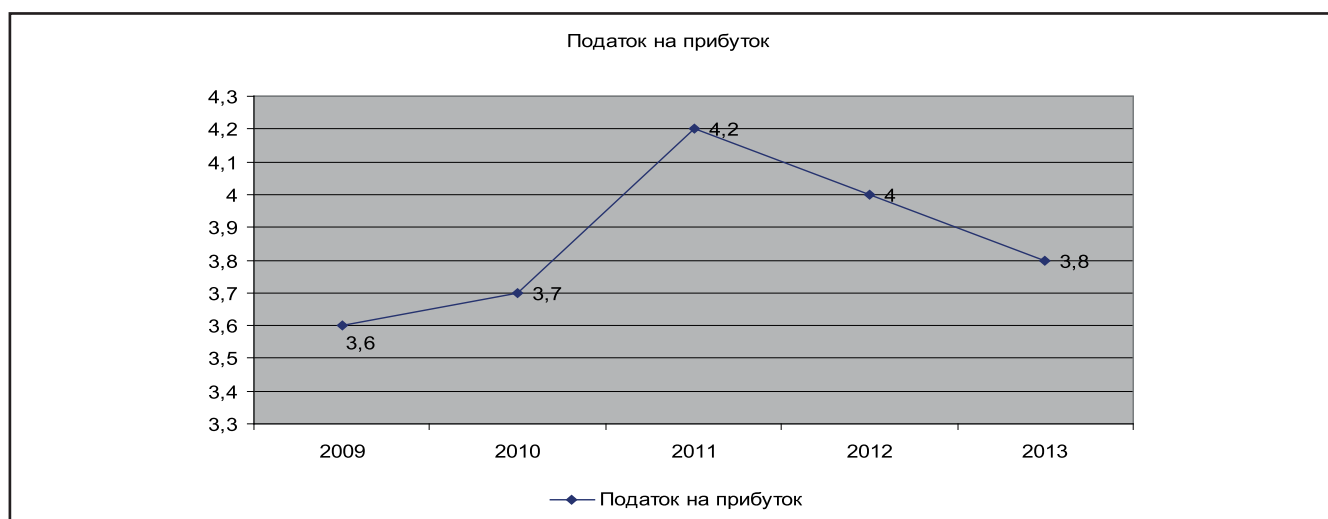


Рисунок 1. Частка податку на прибуток підприємств у ВВП, %

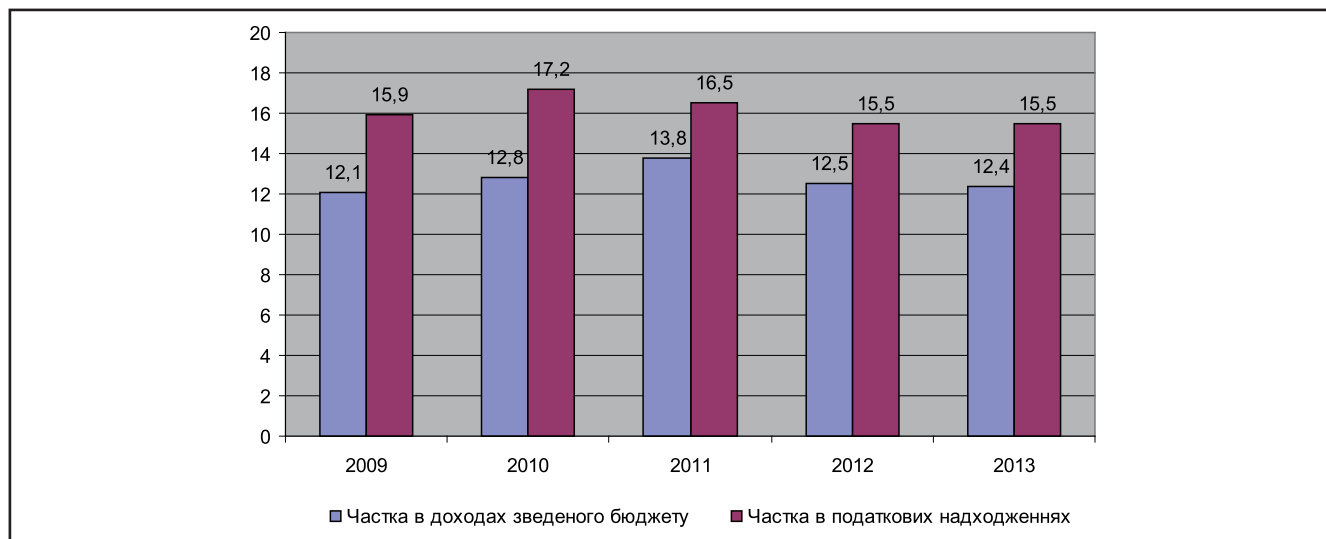


Рисунок 2. Частка податку на прибуток підприємств у доходах зведеного бюджету та в податкових надходженнях зведеного бюджету

ги податку на прибуток у доходах зведеного бюджету до рівня 12,4%. Скорочення частки податку на прибуток у ВВП та в доходах зведеного бюджету пояснюється низкою несприятливих факторів: незначним зростанням реального ВВП; зменшенням обсягів промислового виробництва; негативним торговельним сальдо; нестабільна економічна ситуація на мирових ринках; залежність країни від імпорту енергоресурсів; наявність тіньової економіки.

Частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях зведеного бюджету має децю іншу структуру. Найбільше значення частки податку на прибуток у податкових надходженнях спостерігається в 2010 році – 17,2%, вона зросла по відношенню до 2009 року на 1,3 в. п. З 2010 по 2013 рік спостерігається її поступове зменшення до рівня 15,5% у 2012–2013 роках, що нижче рівня 2009 року на 0,4 в.п. Таке становище пов'язано з погіршенням фінансо-

во-економічного становища корпоративного сектору, зменшенням ставки податку на прибуток, зниженням фінансових показників підприємств, звуженням бази оподаткування.

Склад та структура доходів зведеного бюджету України надані в табл. 2. Аналіз даних табл. 2 показує, що структура доходів зведеного бюджету за останні роки є досить стабільною. Бюджет України головним чином формується за рахунок податкових надходжень. У 2009–2010 роках вони становили більш ніж 72% доходів бюджету, а у 2011–2012 роках – більше 80% доходів зведеного бюджету.

Серед податкових надходжень найбільшу питому вагу становить податок на додану вартість – порядку 30% усіх доходів зведеного бюджету. Найменше значення частки цього податку в бюджеті за останні роки було в 2010 році – 27,5%.

Що стосується прямих податків, то можна позначити тенденцію до збільшення частки податку на прибуток підпри-

Таблиця 2. Структура доходів зведеного бюджету України за 2009–2013 роки, %*

| Види доходів бюджету | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Податкові надходження, у т.ч.: | 72,1 | 74,6 | 84,0 | 80,9 | 79,9 |
| – податок з доходів фізичних осіб | 15,4 | 16,2 | 15,1 | 15,3 | 16,3 |
| – податок на прибуток підприємств | 11,5 | 12,8 | 13,8 | 12,5 | 12,4 |
| – збори за спеціальне використання природних ресурсів, із них: | 3,9 | 4,0 | 3,7 | 3,9 | 6,5 |
| плата за землю | 2,9 | 3,0 | 2,7 | 2,8 | 2,9 |
| – податок на додану вартість | 29,3 | 27,5 | 32,7 | 31,2 | 29,0 |
| – акцизний збір (податок) | 7,5 | 9,0 | 8,5 | 8,6 | 8,3 |
| – податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції | 2,4 | 2,9 | 2,9 | 3,0 | 3,0 |
| – інші податкові надходження | 2,1 | 2,2 | 13,8 | 2,5 | 3,1 |
| Неподаткові надходження, у т.ч.: | 25,6 | 23,4 | 15,0 | 18,2 | 19,2 |
| – доходи від власності та підприємницької діяльності | 11,3 | 9,7 | 4,4 | 7,4 | 7,6 |
| – адміністративні збори та платежі | 0,9 | 0,8 | 1,2 | 1,6 | 1,6 |
| – власні надходження бюджетних установ | 9,0 | 9,1 | 7,8 | 7,7 | 8,6 |
| – інші неподаткові надходження | 4,4 | 3,8 | 1,6 | 1,5 | 1,4 |
| Доходи від операцій з капіталом | 1,3 | 1,0 | 0,6 | 0,7 | 0,4 |
| Цільові фонди | 0,8 | 0,9 | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| Інші надходження | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,3 |
| Всього доходів | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

* Розраховано автором за даними [7, 8].

Таблиця 3. Динаміка та структура податку на прибуток підприємств у доходах державного бюджету України, млрд. грн.*

| Показники | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|
| ВВП | 913,3 | 1082,6 | 1316,6 | 1408,9 | 1454,9 |
| Доходи державного бюджету, у т.ч.: | 201,9 | 234,0 | 311,9 | 344,7 | 337,6 |
| Податкові надходження | 148,9 | 166,9 | 261,6 | 274,7 | 262,8 |
| частка податкових надходжень у ВВП, % | 16,3 | 15,4 | 19,9 | 19,5 | 18,1 |
| частка податкових надходжень у доходах державного бюджету, % | 73,7 | 71,3 | 73,9 | 79,7 | 77,8 |
| Податок на прибуток підприємств | 32,6 | 40,0 | 54,7 | 55,3 | 54,3 |
| частка податку на прибуток у ВВП, % | 3,6 | 3,7 | 4,2 | 3,9 | 3,7 |
| частка податку на прибуток підприємств в доходах державного бюджету, % | 16,1 | 17,1 | 17,5 | 16,0 | 16,1 |
| частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях, % | 21,9 | 24,0 | 20,9 | 20,1 | 20,7 |

* Складено автором за даними [7].

емств з 11,5% у 2009 році до 13,8% у 2011 році. Це третій за питомою вагою податок у доходах зведеного бюджету. Крім того, в 2012 та 2013 роках помітна тенденція до зменшення питомої ваги податку на прибуток підприємств у доходах зведеного бюджету до 12,4% у 2013 році.

Розглянемо динаміку та структуру податку на прибуток підприємств у доходах державного бюджету України за 2009–2013 роки (табл. 3).

За даними табл. 3 видно, що динаміка доходів державного бюджету повністю відповідає динаміці податкових надходжень державного бюджету. Якщо з 2009 по 2012 рік спостерігалось зростання податкових надходжень, то в цей же період спостерігається зростання і доходів державного бюджету.

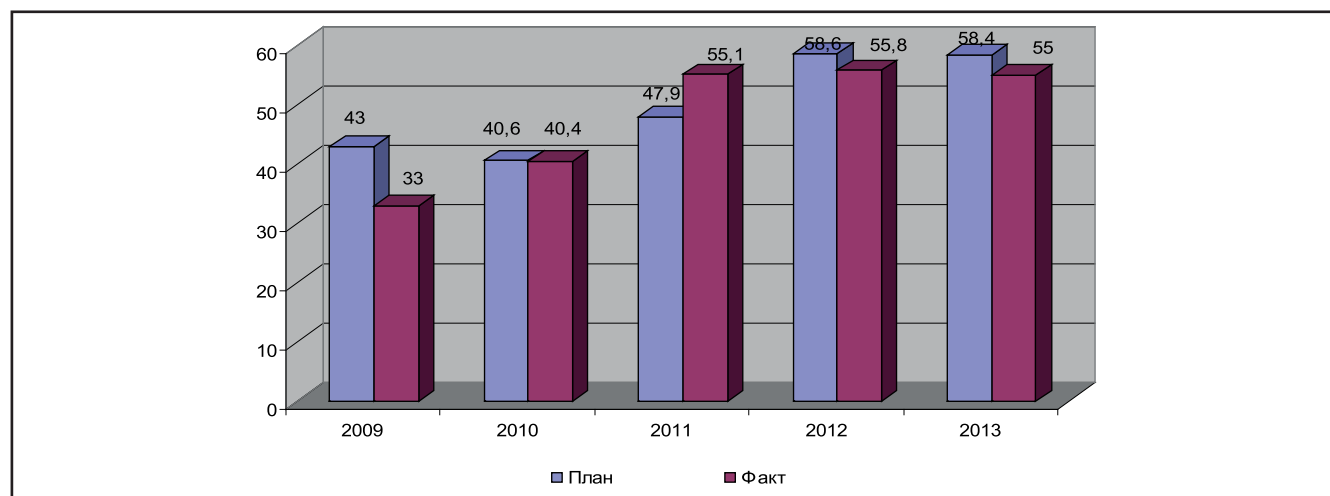
Частка податкових надходжень у доходах державного бюджету становить більше 70% та коливається в межах від 71,3% в 2010 році до 79,7% в 2012 році.

Надходження податку на прибуток підприємств зростали з 2009 до 2012 року. За цей період вони зросли на 22,7 млрд. грн., або на 169,6%. У 2013 році спостерігається зменшення обсягів надходжень податку на прибуток підприємств до державного бюджету на 1,0 млрд. грн., або на 1,8%. Питома вага податку на прибуток підприємств у доходах державного бюджету становить близько 16%. Що стосується частки цього податку в податкових надходженнях держав-

ного бюджету, то вона має тенденцію до зниження з 24% в 2010 році до 20,7% в 2013 році. Отже, ми можемо стверджувати про загальну тенденцію до зниження фіскальної функції податку на прибуток підприємств та перенесення її на непрямі податки.

На рис. 3 можна простежити виконання планових показників податку на прибуток підприємств за 2009–2013 роки. За даними рис. 3 видно, що заплановані показники перевищували фактичні у 2009, 2010, 2012 та 2013 роках. Тобто за всі роки періоду, що ми аналізуємо, крім 2011 року, планові показники були недовиконані. В 2009 році фактичні показники податку на прибуток підприємств були нижче запланованих на 1,0 млрд. грн. У 2012 році фактичний показник надходжень податку на прибуток нижче планового на 2,8 млрд. грн., а в 2013 році – на 3,4 млрд. грн. Рівень виконання плану в 2009 році становив 76,7%, у 2010 році – 99,5%, у 2011 році – 115,0%, у 2012 році – 95,2%, у 2013 році – 94,2% [7]. Тільки в 2011 році спостерігається перевиконання планового обсягу надходжень податку на прибуток підприємств на 7,2 млрд. грн., або на 15,0%.

Тенденція щодо збільшення розриву між плановими та фактичними надходженнями податку на прибуток підприємств вказує, з одного боку, на скорочення податкової бази, що супроводжується зменшенням надходжень податку


Рисунок 3. Планові та фактичні показники податку на прибуток підприємств в доходах зведеного бюджету за 2009–2013 роки, млрд. грн.

на прибуток до бюджету, з іншого – на недосконалість методів планування та обрахунку цього податку. Таке становище негативно позначається на фінансуванні видаткової частини бюджету, що зумовлює необхідність запровадження нових рішень для стабілізації системи державних фінансів.

Динамічний розвиток економіки України у трансформаційний період потребує постійного приведення структури податкової системи у відповідність до економічних умов. Тому виникає потреба постійного пошуку оптимальної фіскальної політики, зокрема щодо оподаткування капіталу, яка відповідала б рівню розвитку економічної системи, етапу нагромадження капіталу та його розподілу між економічними агентами. [9, с. 78]. Як зазначають фахівці, на економічну динаміку в довгостроковій перспективі впливає не стільки податкова політика (принаймні зменшення податкових ставок, що само по собі не гарантує прискорення економічного розвитку), скільки такі чинники, як накопичення та розповсюдження знань, нагромадження людського капіталу, якість економічної політики держави [10, с. 110].

Податок на прибуток за своєю природою є потужним фіскальним інструментом для стимулювання інвестицій та економічного розвитку, однак в останні роки він перетворився на поле для маніпуляції громадською думкою. По суті, він ніколи не виконував функції інвестиційного стимулювання, а швидше слугував механізмом для створення ринку тіньової економіки, непрозорих правил гри, надмірного податкового тиску для більшості і незрозумілих преференцій для меншості [11].

Висновки

Податок на прибуток підприємств відіграє важливу роль у формуванні доходів державного та зведеного бюджетів країни. Сучасні зміни в оподаткуванні прибутку підприємств, спрямовані на підвищення економічної активності підприємницької діяльності, зниження ставки податку, використання пільг для стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, на жаль, не дали очікуваних результатів щодо суттєвого збільшення надходжень податку на прибуток підприємств до бюджету. Поглиблює ситуацію великий відсоток тіньового сектору в Україні, а також корумпованість керівників державних органів.

Для підвищення фіскального потенціалу податку на прибуток, забезпечення зростаючого розвитку підприємницької діяльності та стабільних надходжень до бюджету необхідно перейти до: застосування принципу податкового стимулювання потенційно ефективних інвестиційних проектів; оптимізації системи пільг із спрямуванням їх на розвиток тих сегментів економіки, які в майбутньому приведуть до збіль-

шення доходів або зменшення видатків; запровадження цільових пільг для підприємств, які працюють в депресивних регіонах; визначення стратегічних цілей податкових пільг, які полягають у майбутній компенсації недоотриманих бюджетом податкових надходжень; втілення в реальну дійсність інвестиційного податкового кредиту; відмова від подальшого зниження ставки податку на прибуток підприємств, оскільки зменшення фіскального тиску на прибуток автоматично не призводить ні до збільшення інвестицій, ні до розширення поточної діяльності; введення податкової «вилки» для прибутку, який реінвестується в модернізацію основних фондів; створення сприятливих умов для малого бізнесу, який є основою соціально-економічного розвитку в країнах ЄС.

Список використаних джерел

1. Подзєга О.П. Порядок здійснення податкових розрахунків з податку на прибуток підприємств / О.П. Подзєга // Економічний форум. – 2011. – №2. – С. 16–19.
2. Податковий кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Ярошевич Н.Б. Податок на прибуток у доходах державного бюджету України: проблеми та перспективи / Н.Б. Ярошевич, Ю.Ю. Ілюсь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.7. – С. 288–294.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456–VI / [Електрон. ресурс] // Відомості ВРУ. – 2010. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
5. Смірнова О.М. Оцінка ролі податку на прибуток підприємств у забезпеченні економічного розвитку країни / О.М. Смірнова, М.В. Стадник // Ефективна економіка. – 2014. – №1 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
6. Макаренко Д. Впровадження міжнародної практики оподаткування податком на прибуток / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2012/>
7. Звіти державної казначейської служби України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>
8. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
9. Сидорович М.Я. Особливості моделювання надходжень податку на прибуток підприємств на сучасному етапі розвитку фінансової системи України / М.Я. Сидорович // Наукові записки. – Т. 107. Економічні науки. – 2010. – С. 78–85.
10. Мельник О.В. Актуальні питання оподаткування прибутку / О.В. Мельник, С.В. Лукаш // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №67. – С. 107–111.
11. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zaxid.net/home/show>

І.І. РЕПІН,
к.т.н., с.н.с., зав. відділом, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
М.М. ДИКОВА,
аспірантка, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
М.О. ЛУГІНА,
с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Методичні підходи до проведення реінжинірингу та оптимізації процесу надання адміністративних послуг

У роботі узагальнено методи реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади, розроблено методичні рекомендації щодо проведення реінжинірингу та оптимізації процесу надання адміністративних послуг.

Ключові слова: адміністративні послуги, реінжиніринг, оптимізація, адміністративні процедури, моделі.

И.И. РЕПИН,
к.т.н., с.н.с., зав. отделом, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
М.М. ДИКОВА,
аспирант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
М.А. ЛУГИНА,
с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Методические подходы к проведению реинжиниринга и оптимизации процесса предоставления административных услуг

В работе обобщены методы реинжиниринга административных процессов в органах государственной власти, разработаны методические рекомендации по проведению реинжиниринга и оптимизации процесса предоставления административных услуг.

Ключевые слова: административные услуги, реинжиниринг, оптимизация, административные процедуры, модели.

I.I. REPIN,
Ph.D., Head of Department, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
M.M. DIKOVA,
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 methodical going is near the leadthrough of reinzhiniringu and optimizations of process of grant of administrative services

In-process generalized methods of reinzhiniringu of administrative processes in public authorities, methodical recommendations are developed in relation to the leadthrough of reinzhiniringu and optimizations of process of grant of administrative services.

Keywords: administrative services, reinzhiniring, optimization, administrative procedures, models.

Постановка проблеми. Проблема підвищення ефективності та якості надання адміністративних послуг має багато аспектів вирішення, в тому числі організаційно-правові засоби, кваліфікаційні, інформаційні, стимулюючі, моніторингові та інші механізми. Використання традиційних методів удосконалення процесів адміністративного управління, які і, як правило, спрямовані на зовнішні умови функціонування органів державної влади, певною мірою себе вичерпали. Однак значна частка ефективності та результативності діяльності адміністративних органів залежить від внутрішньої організації адміністративних процесів, професійності задіяних в їх реалізації фахівців тощо. Виконання цього завдання вимагає використання нових підходів, створення нової моделі реалізації адміністративних процесів, яка забезпечувала б різке підвищення ефективності роботи суб'єктів надання адміністративних послуг. Науковими дослідженнями запропоновані методи реінжинірингу як інструменти розроблення такої моделі. Загальні методичні положення щодо реалізації підходів реінжинірингу адміністративних процесів в органах державного управління наведені в [1]. Дане дослідження спрямоване на практичне застосування методів реінжинірингу у важливій сфері діяльності органів державної влади – процесі надання адміністративних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На важливості дослідження адміністративних послуг та їх місця у забезпеченні прав, свобод і законних інтересів громадян наголошують провідні науковці В. Авер'янов [2, 3], В. Бабаєв [4], О. Бандурка [5], В. Коняєва [6], А. Селіванов [7], В. Тимощук [8] та ін.

Питання адміністративних послуг тісно пов'язане з правовим регулюванням адміністративної процедури та загальними вимогами до публічної адміністрації (сукупність адміністративних органів). У демократичних країнах кожній

особі гарантується право на неупереджене, чесне вирішення її справи за обґрунтований проміжок часу. Зазначені права закріплені на законодавчому рівні та стосуються всіх адміністративних органів без винятку.

Аналіз нормативної бази країн світу дозволяє представити процеси надання адміністративних послуг у категоріях системної моделі: зовнішнє середовище – вхід – процес – вихід – зворотній зв'язок – критерії якості – показники оцінки адміністративних процесів надання послуг. Нормативне регулювання взаємозв'язку процесів надання адміністративних послуг із загальними адміністративними процедурами (зовнішнє середовище) забезпечується адміністративно-процедурними кодексами, які були прийняті в багатьох країнах світу ще за післявоєнних часів. В Україні поки що розроблено лише проект Адміністративно-процедурного кодексу. А Закон України «Про адміністративні послуги» задає, так би мовити, канву системи надання адміністративних послуг.

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» [9].

Метою статті є методичне забезпечення оптимізації процедур надання адміністративних послуг фізичним і юри-

дичним особам на основі реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади та центрах надання адміністративних послуг.

Виклад основного матеріалу. Проведення реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг передбачає таку послідовність робіт:

1) розробка моделі процесу в стані «як є». Результатом виконання даної роботи є наявність у експертів і аналітиків формалізованої моделі процесу, яка містить: набір послуг, що складає процес, процедурний склад кожної послуги, логічний взаємозв'язок процедур, організаційну структуру процесу, показники ефективності та результативності процесу, інформаційне оточення процесу і набір нормативних правових актів, що регулюють виконання процесу;

2) визначення принципів і методів оптимізації процесу. Визначення ключових вузьких місць процесу та застосування до нього наведених вище принципів і методів оптимізації;

3) побудова варіантів моделі «як має бути», що описують виконання оптимізованого процесу;

4) порівняння розроблених варіантів виконання процесу і ухвалення рішення про впровадження того чи іншого варіанту. Порівняння розроблених варіантів виконання процесу може бути проведено з використанням різних методів:

- групової роботи: методу «мозкового штурму», методу «групового рішення задач» за участю відповідальної особи за процес, аналітиків та експертів в предметній області. Перевагою даного методу є можливість виявлення різного роду обмежень і узгодженість прийнятих рішень по варіантам процесу. Недоліком – необхідність прийняття рішення на підставі експертної оцінки;

- оцінка варіантів на підставі статистичної інформації, отриманої в ході імітації кожного з них за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Перевага даного методу – можливість прийняття рішення на підставі об'єктивних даних, що описують результати виконання кожного з варіантів процесу. Недолік – статистичні методи не враховують повного спектра обмежень реальної ситуації в організації;

- комбінація перерахованих вище методів. У цьому випадку спочатку проводиться імітаційне моделювання, а потім мозковий штурм з інтерпретації його результатів.

Модель процесу надання адміністративної послуги «як є» включає графічну та табличну форми його представлення.

Графічна модель процесу надання адміністративної послуги (рис. 1) розробляється на основі системного аналізу етапів та адміністративних процедур надання адміністративних послуг і відображає послідовність їх виконання в процесі розгляду адміністративної справи.

Етапами процесу надання адміністративних послуг є:

1. Прийом заяви і пакету документів від суб'єкта звернення.
2. Реєстрація заяви та документів суб'єкта звернення.
3. Опрацювання звернення та підготовка результату надання адміністративної послуги.
4. Запит документів (інформації), необхідних для підготовки результату надання адміністративної послуги (за необхідності).
5. Підготовка, оформлення, погодження та затвердження (підпис) документу (результату надання адміністративної послуги).
6. Сплата за адміністративну послугу (в разі якщо адміністративна послуга є платною).

7. Видача суб'єкту звернення адміністративного акта – результату надання адміністративної послуги.

8. Підготовка та підпис листа з відмовою в позитивному вирішенні питання щодо надання послуги.

9. Можливість оскарження рішення адміністративного органу.

У процесі підготовки адміністративного акта на кожному етапі надання адміністративної послуги використовуються відповідні адміністративні процедури. Для певних етапів надання адміністративних послуг адміністративні процедури можуть бути однаковими, як, наприклад, процедури виконання етапів «Прийом заяви і пакету документів від суб'єкта звернення» та «Реєстрація заяви та документів суб'єкта звернення». По інших етапах адміністративні процедури можуть відрізнятися в залежності від виду послуги.

Таблична модель процесу надання адміністративної послуг (табл. 1) включає наведений вище перелік етапів надання адміністративних послуг і найменування адміністративних процедур та виконавців по кожному етапу.

Таблична модель «як має бути» процесу надання адміністративних послуг розробляється окремо або може бути суміщена з моделлю «як є», як це показано в табл. 1. У графі «назва етапу адміністративної послуги» наведені всі етапи надання відповідної адміністративної послуги. Як показав аналіз інформаційних карток адміністративних послуг, в залежності від змісту та складності адміністративної послуги кількість етапів може коливатися від 12 до 22.

У технологічних картках адміністративних послуг терміни виконання етапів або адміністративних процедур наведені у днях. Однак цього недостатньо для проведення реінжинірингу та оптимізації адміністративних процедур. Тому в таблиці реінжинірингу запропоновано оцінювати трудовитрати фахівців на здійснення адміністративних процедур у людину-годину. У графі «дія, адміністративна процедура» бажано більш детально (ніж це наведено в технологічній картці) описати процедури виконання етапів надання адміністративних послуг.

У графі «пропозиції щодо реінжинірингу» наводяться пропозиції експертів щодо удосконалення та оптимізації процедур надання адміністративної послуги, включаючи можливі зміни законодавчого та нормативно-правового регулювання, скорочення кількості документів які надає суб'єкт звернення, забезпечення різних способів звернення на отримання послуги, скорочення термінів здійснення адміністративних процедур та строків надання результату послуги в цілому тощо.

Головним завданням реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг є його оптимізація. Основні цілі оптимізації процесів надання адміністративних послуг такі:

- підвищення якості надання адміністративних послуг та комфортності для суб'єктів звернення (фізичних та юридичних осіб);
- зниження бюджетних витрат на надання адміністративних послуг.

До основних завдань оптимізації процесу надання адміністративних послуг відносяться:

- скорочення числа документів, що підлягають поданню суб'єктом звернення і перевірки особами надання послуг (адміністраторами);
- скорочення числа візитів суб'єктом звернення;

- скорочення числа рішень, що приймаються державними службовцями, працівниками організацій при наданні адміністративних послуг;
- скорочення часу надання послуг;
- скорочення чисельності державних службовців, працівників організацій, що беруть участь у наданні послуг;
- скорочення витрат на надання послуг;
- підвищення ефективності надання адміністративних послуг.

Усі моделі, що описують послугу, формуються в процесо-орієнтованій логіці. Це означає, що послуга має бути представлена у вигляді ланцюжка подій. Такими подіями є адміністративні процедури, що виконують у складі послуги, які треба розглядати як елементарний об'єкт аналізу в ході моделювання й оптимізації послуг.

Модель відображає послідовність адміністративних процедур у рамках однієї адміністративної послуги, які виконуються відповідальними адміністративними органами, у рамках яких відбуваються прийняття рішень, вносяться зміни до складу відомостей у документах; а також обмеження за часом, що накладають на окремі адміністративні процедури, і платність (вартість) процедур. Таким чином, для кожної адміністративної процедури повинні бути визначені початкова й кінцева події, відповідальні виконавці й потоки документів, що супроводжують модель. При цьому варто мати на увазі, що залежно від сценарію надання адміністративної послуги – наприклад, залежно від типу послуги й пакета наданих документів – склад і порядок адміністративних процедур, що описують послугу може виявитися різним. Таким чином, можна говорити про динамічне моделювання процесу надання послуги на базі повної моделі послуги.

Оптимізація адміністративного процесу (надання адміністративної послуги) здійснюється шляхом перетворення моделі «як є» у модель «як має бути». Таке перетворення не може бути здійснене в рамках однієї ітерації. Методика пере-

ходу до моделі «як має бути» передбачає певну послідовність ітерацій у формуванні ідеальної моделі послуги.

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

Перша стадія аналізу проводиться фактично на етапі формування моделі «як є» послуги, на другій стадії аналізу досліджується графічне подання бажаної моделі послуги.

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

- оцінка повноти й несуперечності встановленого порядку надання послуги;
- оцінка надмірності документів, що використовуються у ході надання послуги;
- 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).

Порядок проведення реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг має бути чітко регламентованим. З метою проведення реінжинірингу наказом керівника адміністративного органу – суб'єкта надання адміністративних послуг створюється робоча група у складі:

- керівник (лідер) проекту – керівник або заступник керівника адміністративного органу;
- члени керуючого комітету – керівник проекту, представники вищого керівництва, керуючі (експерти) процесів;
- менеджери оперативного керівництва – керівники структурних підрозділів з надання адміністративних послуг;
- керуючі процесів – відповідальні фахівці з надання адміністративних послуг;
- робочі команди (підгрупи) – фахівці і зовнішні консультанти (експерти).

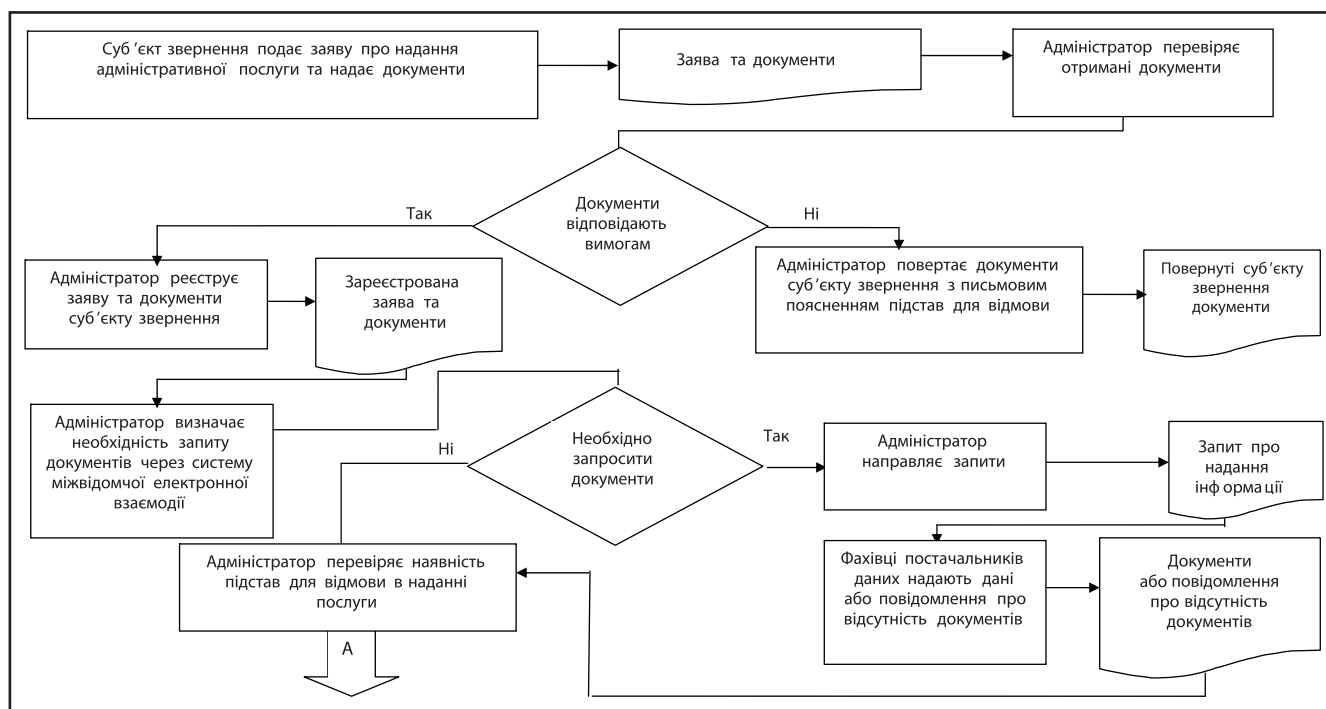


Рисунок 1. Графічна модель процесу надання адміністративної послуги, аркуш 1

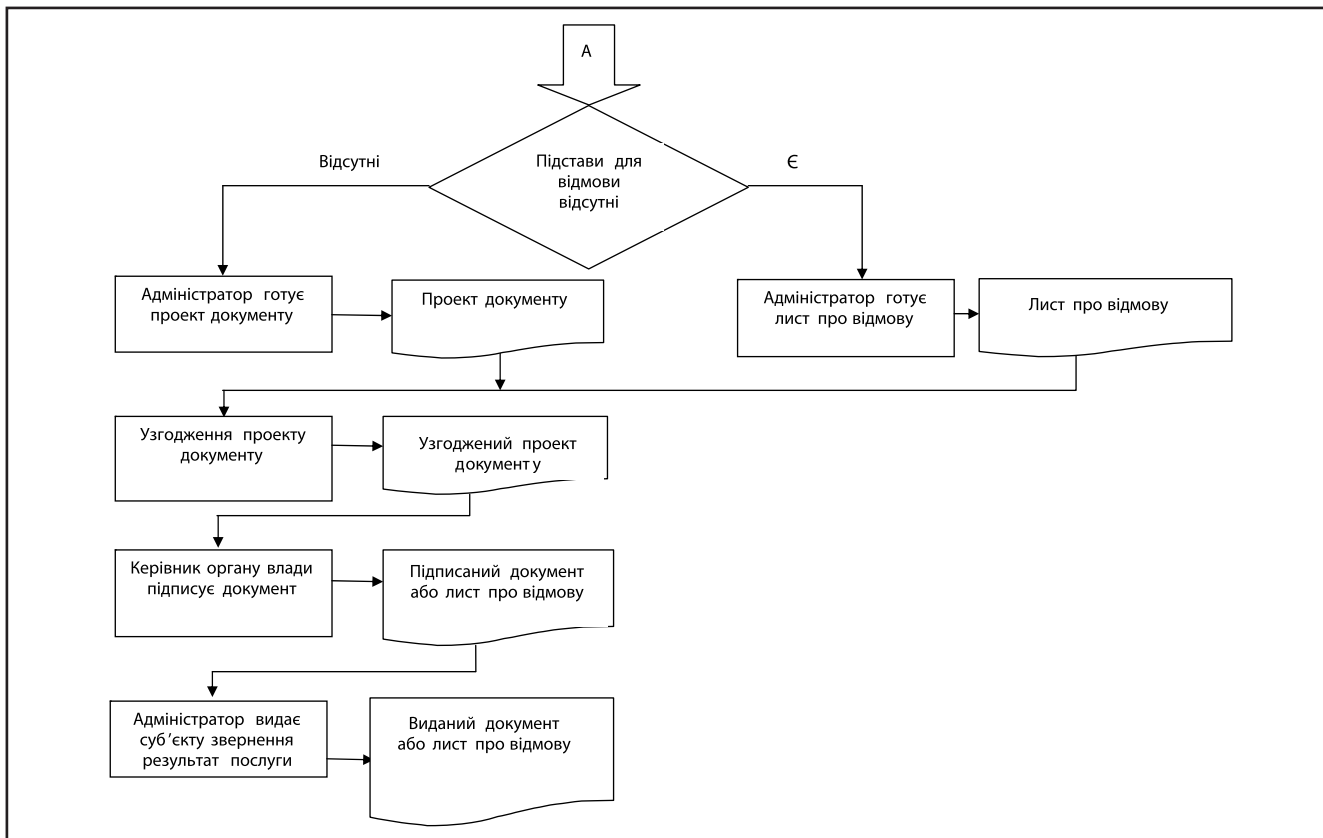


Рисунок 1. Графічна модель процесу надання адміністративної послуги, аркуш 2

Таблична модель процесу надання адміністративних послуг

| № п/п | Найменування етапу | Найменування адміністративної процедури | Виконавець | Дія, адміністративна процедура | Трудо-затрати (людино-годин) | Пропозиції щодо реінжинірингу |
|-------|---|--|---|--------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Приєм заяви і пакету документів від суб'єкта звернення | Перевірка повноти та відповідності поданих документів встановленим вимогам. | Фахівець–реєстратор (відповідальна посадова особа згідно технологічної картки) | | | |
| 2 | Реєстрація заяви та документів суб'єкта звернення | Проведення правової експертизи документів, які прийняті від суб'єкта звернення. У разі прийняття рішення про реєстрацію: – реєстрація документів суб'єкта звернення. (внесення відомостей до відповідного реєстру та присвоєння реєстраційного номера); – повідомлення суб'єкта звернення про термін розгляду звернення; – передача пакету документів на розгляд керівництву. У разі прийняття рішення про відмову реєстрації: направлення листа з зауваженнями заявнику для доопрацювання документів | Фахівець–реєстратор, Керівник адміністративного органу (підрозділу), адміністратор (відповідальна посадова особа згідно технологічної картки) | | | |
| 3 | Опрацювання звернення та підготовка результату надання адміністративної послуги | Передача пакету документів суб'єкта звернення до відповідального виконавця | Керівник адміністративного органу (підрозділу), державний адміністратор, (відповідальна посадова особа згідно технологічної картки) | | | |

| № п/п | Найменування етапу | Найменування адміністративної процедури | Виконавець | Дія, адміністративна процедура | Трудо-затрати (людина-годин) | Пропозиції щодо реінжинірингу |
|-------|--|--|---|--------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4 | Запит документів (інформації), необхідних для підготовки результату надання адміністративної послуги (за необхідності) | Направлення запиту на отримання до відповідної організації (установи) на необхідні документи (інформацію) до відповідних організацій (установ). Визначення способу отримання необхідної інформації: – поштою, – через систему міжвідомчої електронної взаємодії, – іншим шляхом. | Керівник адміністративного органу (підрозділу), державний адміністратор, (відповідальна посадова особа згідно технологічної картки) | | | |
| 5 | Підготовка, оформлення, погодження та затвердження (підпис) документу (результату надання адміністративної послуги) | Підготовка проекту документу. Оформлення проекту документу. Погодження документу. Затвердження (підпис) документу (результату надання адміністративної послуги). Занесення інформації про документ у відповідні державні реєстри (згідно із законом) | Керівник адміністративного органу (підрозділу), (відповідальна посадова особа згідно технологічної картки) | | | |
| 6 | Сплата за адміністративну послугу (в разі, якщо адміністративна послуга є платною) | Отримання від суб'єкта звернення документа про сплату за адміністративну послугу в розмірі, встановленому Законом.. | Відповідальна посадова особа згідно технологічної картки | | | |
| 7 | Видача суб'єкту звернення адміністративного акта – результату надання адміністративної послуги | Занесення в журнал видачі документів. Вибір способу передачі документа (за бажанням суб'єкта звернення): – особисто; – поштою; – через інтернет-технології | Відповідальна посадова особа згідно технологічної картки | | | |
| 8 | Підготовка та підпис листа з відмовою в позитивному вирішенні питання щодо надання послуги. | Підготовка листа про відмову з обґрунтуванням причин відмови. Підпис листа з відмовою в позитивному вирішенні питання щодо надання послуги. | Керівник адміністративного органу (підрозділу), державний адміністратор | | | |
| 9 | Можливість оскарження рішення адміністративного органу | Оскарження здійснюється у порядку, визначеному Законом України «Про звернення громадян», або у судовому порядку | | | | |

Члени робочої групи реалізують відповідні функції.

Керівник проекту: очолює діяльність реінжинірингу, відповідає за ідеологічне обґрунтування проекту, створює загальний дух новаторства і відповідальності.

Керуючий комітет: здійснює спостереження, узгодить цілі та стратегії, інтереси учасників команд, вирішує конфлікти.

Менеджери оперативного керівництва: розробляють методику та інструменти реінжинірингу, проводять навчання, координують діяльність команд.

Керуючі процесів та робочі команди: здійснюють безпосередню роботу по реінжинірингу адміністративних послуг.

Робоча група розробляє методику та інструменти реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг відповідно органом виконавчої влади, органом місцевого самоврядування або центром надання адміністративних послуг. Методика має включати дві стадії проведення реінжинірингу: реінжиніринг діяльності суб'єкта надання адміністративних послуг в процесі надання адміністративних послуг та стадію

проведення реінжинірингу процесу надання кожної адміністративної послуги, які надаються суб'єктом. Зазначені стадії доцільно виконувати паралельно, оскільки зміни, які будуть запропоновані по підвищенню якості і ефективності надання окремої послуги мають бути враховані у новій схемі функціонування суб'єкта надання адміністративних послуг. З іншого боку, зміни в діяльності суб'єкта надання адміністративних послуг відображаються в порядку надання адміністративної послуги (інформаційній та технологічній картках).

Способи впровадження результатів проведення реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг можуть бути такі:

- розроблення нової структури суб'єкта надання адміністративних послуг;
- внесення змін до положення про суб'єкт надання адміністративних послуг;
- внесення змін до посадових інструкцій державних адміністраторів та інших фахівців, задіяних в процесі надання адміністративних послуг;

- внесення змін або розроблення нових документів інформаційної та технологічної картки адміністративної послуги;
- пропозиції щодо впровадження інформаційних технологій в реалізації процедур надання адміністративних послуг, у тому числі: інформаційних систем, електронного документообігу, електронної черги, веб-сервісу «особистий кабінет» тощо;
- пропозиції щодо внесення змін до чинних (розроблення нових) законодавчих та нормативно-правових актів в сфері надання адміністративних послуг.

Висновки

Основним результатом дослідження є розроблення рекомендацій з проведення реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади для оптимізації процедур надання адміністративних послуг. Методичні рекомендації включають:

- модель процесу надання адміністративної послуги «як є», її графічне та табличне представлення;
- основні цілі та завдання оптимізації процесів надання адміністративних послуг;
- методи оптимізації адміністративних процедур;
- ітераційне формування бажаної моделі процесу надання адміністративних послуг (моделі «як має бути»);
- порядок проведення реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг.

Запропоновані методичні рекомендації щодо проведення реінжинірингу процесу надання адміністративних послуг, забезпечують можливість оптимізації процедур надання послуг, зокрема в частині скорочення термінів підготовки результатів послуг.

Список використаних джерел

1. Репін І.І. Моделі реінжинірингу адміністративних процесів в органах державної влади та оптимізація адміністративних процедур / І.І. Репін, А.В. Дайнека, М.О. Лугіна // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. Вип. 4 (167). – К., 2015. – С.
2. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / За заг. ред. В.Б. Авер'янова. – К.: Факт, 2003. – 384 с.
3. Авер'янов В. Система органів виконавчої влади: проблеми реформування у світлі конституційних вимог / Електронна бібліотека юридичної літератури: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://pravoznavec.com.ua/period/chapter/2/30/1094#chapter>.
4. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / В.М. Бабаєв. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2004. – 204 с.
5. Бандурка О.М., Тищенко М.М. Адміністративний процес: Підручник для вищих навч. закл. / О.М. Бандурка, М.М. Тищенко. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 288 с.
6. Коняєва В.В. Удосконалення кваліфікаційних вимог щодо державних послуг / Актуальні проблеми державного управління: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2008_2/doc/1/11.pdf.
7. Селіванов А.О. Адміністративний процес в Україні: реальність і перспективи розвитку правових доктрин / А.О. Селіванов. – К.: Ін Юре, 2000. – 68 с.
8. Адміністративна процедура та адміністративні послуги. Зарубіжний досвід і пропозиції для України / Автор-упорядник В. П. Тимошук. – К.: Факт, 2003. – 496 с.
9. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. – СПб.: Изд. С.-Петербурзького університета, 2007. – 332 с.

УДК 336.761

О.В. ПАРАНДИЙ,
к.е.н., доцент кафедри фінансові ринки, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Розрахунково-клірингова система ринку похідних фінансових інструментів

У статті досліджено підходи до побудови розрахунково-клірингової системи ринку похідних фінансових інструментів та проаналізовано їхні переваги і недоліки. Надано рекомендації щодо підвищення ефективності та надійності функціонування ринку деривативів в Україні.

Ключові слова: деривативи, маржа, похідні фінансові інструменти, розрахунково-клірингова система, центральний контрагент.

О.В. ПАРАНДИЙ,
к.э.н., доцент кафедры финансовые рынки, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Расчетно-клиринговая система рынка производных финансовых инструментов

В статье исследованы подходы к построению расчетно-клиринговой системы рынка производных финансовых инструментов и проанализированы их преимущества и недостатки. Представлены пути увеличения эффективности и надежности функционирования рынка деривативов в Украине.

Ключевые слова: деривативы, маржа, производные финансовые инструменты, расчетно-клиринговая система, центральный контрагент.

O.V. PARANDII,
PhD, associate professor, Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Clearing and settlement system of futures market

The paper describes ways of clearing and settlement system's formation. The author shows their advantages and disadvantages. Special attention is paid to the ways of improving futures market in Ukraine.

Keywords: central counterparty, clearing and settlement system, derivatives, margin.

Постановка проблеми. Одним із найбільш перспективних напрямів розвитку вітчизняної економіки є забезпечення можливості управління ризиками шляхом хеджування. Необхідність цього досить яскраво проявилась в умовах нестабільного валютного курсу з різкими його скачками. Для забезпечення компаній інструментами захисту від подібних подій необхідно розвивати ефективно функціонуючий ринок похідних фінансових інструментів. Нормальне функціонування ринку деривативів неможливе без наявності розвинутої розрахунково-клірингової інфраструктури та якісного управління ризиками невиконання зобов'язань. Існуюча в Україні система потребує вдосконалення як на організаційному, так і на функціональному рівнях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Опис загальних основ функціонування розрахунково-клірингової системи ринку похідних фінансових інструментів можна знайти в роботах Г. Александера, А. Балабушкіна, І. Бурденко, А. Буреніна, Дж. Кокса, Р. Колба, К. Люфта, П. Нормана, М. Рубінштейна, П. Соловйова, О. Сохацької, Дж. Халла та ін. Проте аналіз її сучасного стану в Україні та формування рекомендацій щодо розвитку потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження підходів до побудови розрахунково-клірингової системи ринку похідних фінансових інструментів та аналіз їх переваг і недоліків; формування рекомендацій щодо підвищення ефективності та надійності функціонування ринку деривативів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток українського біржового ринку похідних фінансових інструментів проходить в умовах малої кількості учасників торгів, які досить часто не мають необхідної бази для здійснення ефективного ризик-менеджменту. З цієї причини управління ризиками майже повністю бере на себе біржа, контролюючи діяльність як торговців, так і їхніх клієнтів. Особливістю сучасного біржового ринку деривативів України є обмеженість фінансових інструментів та низький рівень їх ліквідності. Саме тому одним з першочергових завдань зараз є побудова такої системи управління ризиками та розрахунково-клірингової системи в цілому, що не обмежуватиме ліквідність та сприятиме приходу на ринок хеджерів із реального та фінансового секторів економіки. Разом із тим не можна жертвувати й надійністю системи.

Інструменти управління ризиком доцільно поділити на кілька груп (див. табл.). Першою ознакою для цього є наявність або ж відсутність руху грошових коштів. Вона показує, чи здій-

снювалась сплата грошей кліринговим членом на користь центрального контрагента. Другою ознакою є умови діяльності ЦКА, в яких застосовується той чи інший інструмент: деякі з них використовуються тільки за надзвичайних обставин.

Найбільш важливим інструментом управління ризиками центрального контрагента є використання різних видів забезпечення відкритих позицій учасників торгів. Таке забезпечення називають маржею. Зазвичай використовують такі її види: початкова маржа, підтримуюча маржа, варіаційна маржа.

На основі аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду побудови систем управління ризиками біржового ринку деривативів можна виділити два підходи до застосування інструментів ризик-менеджменту. Першим є використання жорсткої системи, орієнтованої на контроль руху грошових коштів учасників торгів. Можна виділити такі її особливості:

- орієнтація на інструменти управління ризиком, які передбачають рух коштів учасників торгів;
- відносно високий рівень маржі;
- внесення маржі переважно або виключно готівкою, часто лише в національній валюті;
- встановлення жорстких лімітів змін ціни;
- прив'язування маржі до лімітів змін ціни.

Такий підхід дозволяє забезпечити досить високий рівень надійності функціонування ринку навіть у несприятливих умовах. Проте його недоліком є обмеження ліквідності на ринку та можливостей учасників торгів.

Другий підхід передбачає використання гнучкої системи, орієнтованої на контроль за діяльністю учасників торгів та швидку адаптацію до змін ринкових умов. До основних особливостей такої системи можна віднести:

- максимальне використання всіх доступних інструментів управління ризиком;
- відносно невисокий рівень маржі;
- маржа вноситься різними видами фінансових активів;
- маржа встановлюється виходячи з волатильності об'єкту і переглядається у випадку зміни ринкової кон'юнктури;
- здійснюється жорсткий контроль як за складом клірингових членів, так і за їхньою діяльністю.

Не можна однозначно стверджувати, що другий підхід є кращим. Багато залежить від умов роботи розрахунково-клірингової інфраструктури. На нових нерозвинених ринках, як правило, використовуються жорсткі системи управління ризиком. Вони забезпечують більшу стабільність та простіші в

Основні інструменти управління ризиком центральних контрагентів

| | | Рух грошових коштів | |
|-------|-------------|--|--|
| | | наявний | відсутній |
| Умови | звичайні | <p>Початкова маржа Підтримуюча маржа Варіаційна маржа Резервні та страхові фонди</p> | <p>Ліміти коливань цін Ліміти позицій Контроль за найбільшими позиціями Стрес-тестування Вимоги до показників діяльності клірингових членів Дублювання операційних систем</p> |
| | надзвичайні | <p>Примусова ліквідація позицій Кредитні лінії в банках Страховання на випадок дефолту Гарантії материнських компаній</p> | <p>Вимоги додаткового внесення капіталу контрагентами Передача позицій іншому контрагенту</p> |

Джерело: складено автором.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

застосуванні. Також жорсткі системи набагато менше залежать від рівня розвитку фінансового ринку країни в цілому. Наприклад, для того, щоб вносити маржу відмінними від національної валюти активами, мають існувати розвинені ринки інших фінансових активів (боргових інструментів, акцій тощо).

Проте на розвинених ринках переважає другий підхід. Гнучка система дозволяє учасникам ринку відволікати менші обсяги коштів для здійснення операцій з похідними фінансовими інструментами. Також вона менше обмежує ліквідність деривативів. Це робить ринок ПФІ більш ефективним та привабливим. У випадку вільної конкуренції між гнучкою та жорсткою системами учасники торгів схильні вибирати останню. Відзначимо, що існує також значна кількість проміжних варіантів, які поєднують два описаних підходи. Для українських розрахунково-клірингових систем доцільним є рух від жорсткої до гнучкої моделі паралельно з розвитком ринку.

В Україні тривалий час було практично відсутнє законодавство, що регулює питання, пов'язані з роботою системи управління ризиками біржового ринку деривативів, не було визначено статус центрального контрагента (ЦКА). Новий Закон «Про депозитарну систему України» [2] та супутні зміни не справили значного впливу на розрахунково-клірин-

гову інфраструктуру ринку ПФІ. Новостворений центральний контрагент Розрахунковий центр обмежився роботою на фондовому ринку. Користуючись прописаним у законодавстві правом, клірингом деривативів в Україні по суті займаються самі біржі.

Якщо розглядати організаційну будову розрахунково-клірингової інфраструктури на макrorівні, можна побачити, що інтеграційні процеси, притаманні сучасному фінансовому ринку, в повній мірі проявляються й тут. Можна виділити дві кардинально відмінні структури за участі центральних контрагентів, що сформувались впродовж останніх десятиліть:

1. Вертикально інтегровані центральні контрагенти. Вони є частиною біржі або входять до складу групи компаній. При цьому забезпечується весь комплекс послуг: торгове обслуговування, кліринг та розрахунки. Вертикально інтегровані центральні контрагенти зазвичай працюють з метою максимізації прибутку. Схема інфраструктури такого типу зображена на рис. 1.

2. Горизонтально інтегровані центральні контрагенти. Вони обслуговують кілька ринків з однаковими або різними видами активів. Як правило, власниками та управляючими горизонтально інтегрованих центральних контрагентів є їх клієнти, а тому ціни на послуги встановлюються на рівні,

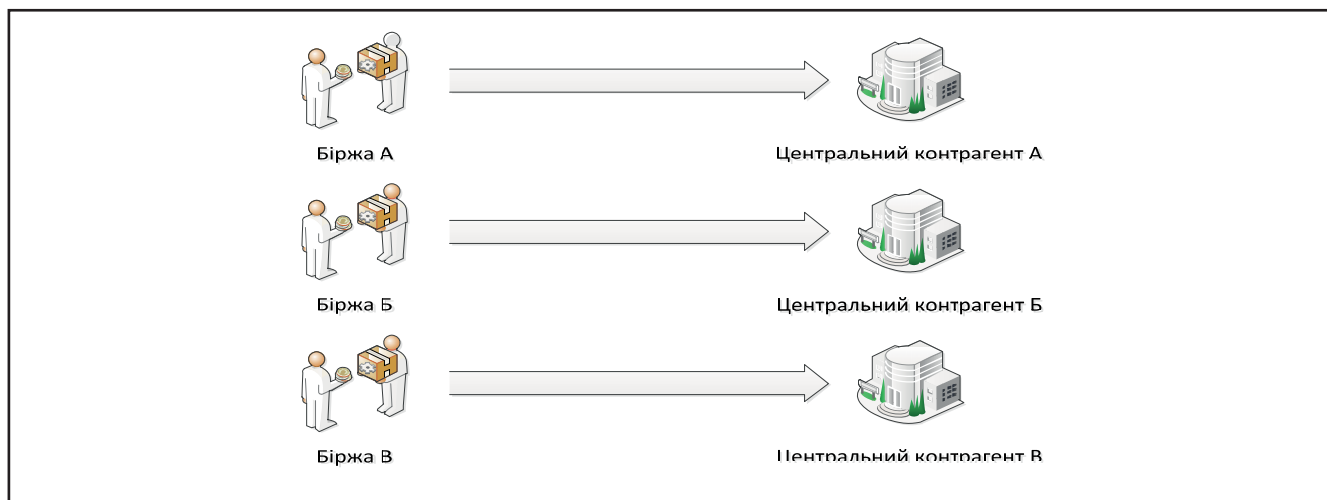


Рисунок 1. Вертикальна інтеграція бірж та центральних контрагентів

Джерело: побудовано автором.

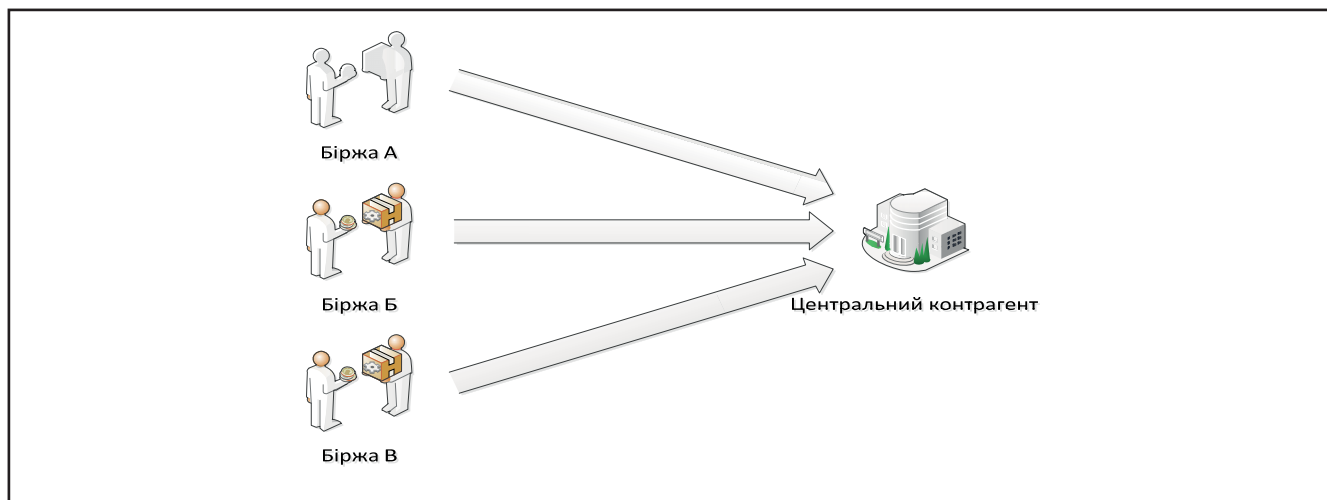


Рисунок 2. Горизонтальна інтеграція центральних контрагентів

Джерело: побудовано автором.

близькому до собівартості. Схема інфраструктури такого типу зображена на рис. 2.

Розглянемо формування вертикально та горизонтально інтегрованих розрахунково-клірингових систем на ринку похідних фінансових інструментів на прикладі США. Ключову роль у цьому процесі відіграли регулятори ринку. Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами (англ. Commodity Futures Trading Commission, CFTC) була створена в 1975 році, замінивши неефективне Управління товарних бірж, яке займалося регуляцією торгівлі виключно сільськогосподарською продукцією. Під юрисдикцію CFTC підпадають усі ф'ючерсні контракти (в тому числі на фондові активи), а також опціони на валютні ф'ючерси. Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами тісно співпрацювала з вертикально інтегрованими чиказькими ф'ючерсними біржами і виходила з того, що укладення угод за ф'ючерсами та кліринг є невід'ємними компонентами одного продукту.

Іншої думки притримувались у Комісії з цінних паперів та бірж США (англ. Securities and Exchange Commission, SEC). Вона здійснює регулювання ринків цінних паперів та опціонів на акції. Від учасників ринку SEC вимагала забезпечення функціональної сумісності постторгівельної інфраструктури та сприяла консолідації клірингових організацій. Комісія з цінних паперів та бірж сприяла створенню Опціонної клірингової корпорації (англ. Options Clearing Corporation, OCC) на базі клірингової корпорації CBOE, долучивши біржу AMEX та Філадельфійську біржу. OCC зараз займається клірингом усіх американських опціонів на фондові активи. Наразі вона є найбільшою у світі організацією з клірингу фондових деривативів.

Із вищесказаного можна зробити висновок, що організація розрахунково-клірингової інфраструктури тяжіють до вертикальної інтеграції. Горизонтальне об'єднання стає можливим лише за активної участі регулятора ринку. Таке втручання досить часто має сенс, адже дослідження показують, що вертикальна інтеграція може шкодити ринку. Для підтвердження можна навести висновок Європейської комісії: «Вертикальна інтеграція може мати результатом обмеження вибору на всіх рівнях цінового ланцюжка, призводячи до втрат добробуту. Хоча при цьому може зростати ефективність, Комісія не знайшла переконливих доказів останнього» [3].

Український ринок, попри його низький ступінь розвитку, є досить фрагментарним. Зараз для нього характерною є вертикально інтегрована розрахунково-клірингова інфраструктура. Законодавча ініціатива щодо створення Розрахункового центру, який мав би взяти на себе роль центрального контрагенту, на ринку похідних фінансових інструментів не спрацювала. Наразі перехід до горизонтальної структури виглядає малоімовірним. Проте існує проміжний варіант, який дозволяє зменшити негативні наслідки вертикальної інтеграції. Він полягає у стандартизації продуктів розрахунково-клірингової інфраструктури, налагодженні операційної взаємодії між різними організаціями. При цьому має дотримуватися принцип взаємозамінності, коли контракт, отриманий ЦКА від певної торгової платформи, може бути оброблений через будь-яку іншу торгову платформу. Особливо актуально це для похідних фінансових інструментів з однаковою основою. За ними можна здійснювати крос-маржування, тобто взаємозалік позицій, відкритих на різних ринках.

На початку 2015 року на українських біржах було розпочато торги валютними деривативами. На різних майданчиках перелік інструментів дещо відрізняється, проте на кожному присутні ф'ючерси на пару гривня / долар. Це створює можливості для взаємодії на рівні розрахунково-клірингової інфраструктури, що дасть змогу більш повно задовольнити потреби клієнтів, не зменшуючи надійність системи в цілому. Оптимальною є така ситуація, в якій клієнт може обирати центрального контрагента для проведення клірингу та управління ризиками за його позиціями. Це стимулюватиме конкуренцію в сфері розрахунково-клірингових послуг та дозволить більш повно врахувати інтереси учасників ринку похідних фінансових інструментів.

В Європі налагодження операційної взаємодії було одним із факторів стрімкого зниження тарифів на операції центральних контрагентів. Особливо значно впали ціни на кліринг за угодами з акціями. Каталізатором цього став вихід у 2008 році на європейський ринок дочірньої структури горизонтально інтегрованої американської компанії DTCC, яка працювала за собівартістю. За два роки тарифи на кліринг впали подекуди на 80%. Деякі компанії, наприклад, LCH.Clearnet, навіть пропонували безкоштовний кліринг для клієнтів, якщо кількість цінних паперів в їхніх угодах перевищувала 150 000 в день [3, с. 539].

Необхідно відмітити, що комісійні платежі виступають не єдиним джерелом отримання прибутку для центральних контрагентів. Інший шлях заробітку – інвестування активів, внесених як маржа та в страхові фонди. Сумарна частка виручки вертикально інтегрованих центральних контрагентів у доходах бірж подекуди доходила до понад 50% [3, с. 636]. Це пояснює бажання бірж надавати повний цикл послуг із торговельного та постторгівельного обслуговування.

Проте зараз зниження тарифів призводить до того, що прибутки центральних контрагентів суттєво знижуються. У них може виникнути бажання пом'якшити свої вимоги щодо внесення маржі та інших інструментів управління ризиками з метою приваблення клієнтів. Такі дії матимуть негативний вплив на ринок, адже у разі настання несприятливих подій ЦКА не завжди зможе виконати свої зобов'язання. Саме тому можна сказати, що конкуренція в цій сфері може мати несприятливі наслідки. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є встановлення регулятором певних мінімальних вимог щодо інструментів та процедур ризик-менеджменту. Проте дане питання є дискусійним, оцінити необхідні рівні показників надзвичайно складно.

Для того щоб подолати негативні наслідки обмеження конкуренції в результаті інтеграційних процесів, необхідно вирішити два ключових завдання:

- забезпечити вільний та безперешкодний доступ до розрахунково-клірингової інфраструктури на рівних умовах для учасників ринку;
- забезпечити стимули для впровадження інновацій розрахунково-кліринговими організаціями.

Перше з цих завдань можна вирішити на рівні прийняття відповідних нормативно-правових актів та нагляду за чітким їх виконанням. Друге вимагає комплексного підходу. Для його виконання необхідна наявність управлінських механізмів, які б забезпечували врахування власниками і менеджмен-

том розрахунково-клірингових організацій інтересів користувачів їх послуг. Найбільш простим шляхом забезпечення цього є участь клієнтів ЦКА в управлінні ними.

Як правило, центральні контрагенти є незалежними суб'єктами, які в той же час зазвичай тісно пов'язані з біржами, банками та іншими учасниками ринку. Вони не є монополізованими державою, хоча досить часто одним із співвласників є регулятор ринку. Це дозволяє здійснювати ефективний нагляд та тісний контроль за діями учасників торгів, адже всі їх операції відображаються в документах центральних контрагентів. Разом із тим наявність регулятора у складі акціонерів може призвести до виникнення морального ризику. Якщо ЦКА знаходиться у власності учасників ринку, вони приймають всі рішення та несуть відповідальність за них. У випадку регулятора-акціонера частина відповідальності (а в деяких випадках – і коштів для покриття затрат) перекладаються на державу. Наслідком може бути схильність учасників ринку приймати більш ризиковані рішення.

На відміну від американських OCC та DTCC клієнти європейських центральних контрагентів серед акціонерів майже відсутні. Така ситуація характерна для вертикально інтегрованих організацій. Також європейські ЦКА є акціонерними компаніями, які працюють з метою отримання максимального прибутку.

Така ситуація може стати основою для конфлікту інтересів. Ілюстрацією цього є події на Фондовій біржі Осаки (OSE) у 2005 році [3, с. 367]. Після переведення в акціонерну форму одним із власників біржі став інвестиційний фонд, контрольований Й. Мураками. Пакет у 10% акцій робив його найбільшим акціонером. Користуючись цим, Й. Мураками почав чинити тиск на раду директорів з вимогою підвищення дивідендів. OSE була основним японським ринком деривативів зі значним обсягом коштів, акумульованих центральним контрагентом на випадок дефолту одного з учасників торгів. Політика інвестиційного фонду змушувала біржу вивести з ЦКА частину фінансових ресурсів. Це могло завдати серйозної школи надійності системи управління ризиками ринку деривативів. Подолання конфлікту потребувало втручан-

ня японського регулятора, який заборонив інвестиційному фонду подальше нарощування пакету його акцій.

Наведена вище історія підкреслює необхідність достатньої міри автономності центральних контрагентів. Особливо актуально це для вертикально інтегрованих ЦКА у складі акціонованих корпорацій. Кошти в системі управління ризиками мають бути адресними та не підлягати використанню на інші потреби.

Висновки

Отже, оптимальною розрахунково-кліринговою системою можна вважати горизонтально інтегрованого центрального контрагента, в управлінні яким беруть участь його клієнти. Проте конкретна реалізація системи залежить від умов діяльності учасників ринку. Конкуренція між ЦКА, що обслуговують однакові ринки, є небажаною, тому що може призвести до зниження загального рівня надійності системи.

Список використаних джерел

1. Аксенова Г. Обзор фондовых рынков и депозитарных систем стран – участниц АЦДЕ: Азербайджана, Армении, Беларуси, Грузии // Депозитариум. – 2007. – №12. – С. 22–27.
2. Закон України «Про депозитарну систему України»: за станом на 01.03.2014 [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>.
3. Норман П. Управляя рисками. Клиринг с участием центральных контрагентов на глобальных финансовых рынках / Питер Норман; перевод с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 704 с.
4. Расчетно-клиринговые системы по ценным бумагам в Польше и в Европейском союзе [Електрон. ресурс] / [Б. Врубель, А. Зелиньска, Э. Будревич и др.]: под ред. Б. Врубель, К. Наконечны. – Национальный банк Польши. – Офиц. сайт. – Режим доступа: http://www.nbp.pl/en/system_platniczy/securities_settlement_systems_rus.pdf.
5. EuropeanMarketInfrastructureRegulation (EMIR) [Електрон. ресурс] / EuropeanSecuritiesandMarketAuthority. – 2012. – Officialcite. – Режим доступу: <http://www.esma.europa.eu/page/European-Market-Infrastructure-Regulation-EMIR>.

УДК 658.012.8

Є.О. ДІДЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Управління економічною безпекою підприємства на основі формування стратегії його безпечного розвитку

Стаття присвячена питанням управління економічною безпекою, яке ґрунтується на застосуванні чотирьох типів стратегій безпечного розвитку суб'єкта підприємництва. Розробка та реалізація цих стратегій здійснюється за функціональними напрямками економічної безпеки, які залежать від низки факторів, зокрема сфери діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, етапи життєвого циклу, стратегія.

Е.А. ДИДЕНКО,

к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Управление экономической безопасностью предприятия на основе формирования стратегии его безопасного развития

Статья посвящена вопросам управления экономической безопасностью, основанном на применении четырех типов стратегий безопасного развития предприятия. Разработка и реализация этих стратегий осуществляется по функциональным направлениям экономической безопасности, которые зависят от ряда факторов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, этапы жизненного цикла, стратегия.

Management of economic security of the enterprise, which based of formation of strategy of safe development

Article is devoted to issues of management of economic security, based on application of four types of strategy of safe development of the enterprise. Development and realization of strategy is carried out in the functional directions of economic security, which depend on a number of factors.

Keywords: economic security, stages of life cycle, strategy.

Постановка проблеми. Інтенсивні зміни умов функціонування на ринку спричиняють виникнення загроз стабільній господарській діяльності підприємства. Така ситуація змушує підприємства швидко адаптуватися до умов функціонування, вимагає швидкого пошуку та реалізації шляхів забезпечення їх стабільного розвитку на основі виявлення, нейтралізації та попередження загроз. Але шляхи протидії загрозам у значній мірі залежать від стадії, на якій знаходиться підприємство на певному етапі розвитку, оскільки типи поведінки суб'єкта ринку відрізнятимуться в залежності від ситуації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці теоретичних засад економічної безпеки присвячені роботи багатьох вітчизняних і закордонних вчених, серед яких М. Андрущенко, О. Ареф'єва, М. Бендиків, Н. Гічова, С. Глущенко, В. Забродський, С. Ілляшенко, Н. Капустін, Д. Ковальов, А. Козаченко, А. Колосов, І. Криськова, В. Кузьомко, О. Ляшенко, Є. Олейников, І. Плетнікова, Н. Подлужна, В. Пономарьов, А. Соловійов, Т. Сухорукова, В. Шличков та ін. Своєю чергою, питання розробки стратегії підприємства розглядалося у працях багатьох науковців, до яких належать І. Ансофф, Р. Акофф, К. Боумен, В. Василенко, О. Віханський, М. Володькіна, В. Герасимчук, А. Градов, Г. Дмитренко, Л. Забродська, І. Ігнат'єва, Б. Карлоф, У. Кінг, Г. Кіндрацька, Д. Кенуелл, Д. Кіпланд, М. Круглов, Г. Кунц, М. Мартиненко, М. Мізюк, В. Немцов, С. Оборська, М. Портер, Д. Сазерленд, А. Томпсон, Ф. Хміль, З. Шершньова, Ю. Черняк та ін. Підходи, запропоновані першою групою науковців, надають можливість оцінювати як загальний рівень економічної безпеки, так і діагностувати стан її підсистем. Але вони не розкривають сутність процесу управління та його особливості на різних етапах господарювання підприємства за результатами дослідження стану економічної безпеки суб'єкта ринку. Теоретико-методичні засади, запропоновані іншою групою вчених, не дозволяють у повній мірі реалізувати комплексне стратегічне управління економічною безпекою підприємства.

Мета статті полягає у формуванні основ управління економічною безпекою підприємства на основі розробки стратегії безпечного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека у загальному випадку представляє стан суб'єкта господарювання, обумовлений рівнем ефективності використання наявних ресурсів, що забезпечує стабільний розвиток підприємства за рахунок його адаптації до умов функціонування й ефективної протидії загрозам і негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища [1, с. 4]. Відповідно управління економічною безпекою можна розглядати як процес розробки та реалізації комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Він спрямований на досягнення головної цілі, що по-

лягає у створенні умов стабільного та ефективного функціонування підприємства за рахунок своєчасного виявлення та протидії загрозам його господарській діяльності. Своєю чергою, даний процес має ґрунтуватися на сукупності прийнятих у менеджменті принципів (пріоритетність, законність, комплексність, координованість, компетентність, доцільність, плановість, системність, відкритість, складність, цілісність, адаптивність, надійність, сталість, корегованість, синергічність) [1]. Також він здійснюється за рахунок застосування загально-відомих методів (організаційно-адміністративних, економічних, соціально-психологічних) та виконання певної сукупності функцій (прогнозування, планування, організація, мотивація, оцінка, аналіз, контроль, регулювання) [3].

Відповідно до зазначеного модель процесу управління економічною безпекою представлено на рис. 1.

Сам процес управління економічною безпекою полягає у розробці і реалізації стратегії безпечного розвитку підприємства. Зазвичай стратегія розглядається як набір правил, модель поведінки або певний план дій [2, с. 8; 4, с. 26, 5, с. 9]. Відповідно стратегію безпечного розвитку можна розглядати як комплексну програму дій, що визначає пріоритетні напрями господарювання у процесі виникнення загроз діяльності підприємства та необхідні ресурси для їх попередження, а у разі неможливості – формування умов для мінімізації результатів їх впливу. Вона є функціональною стратегією підприємства, що входить до складу загальнокорпоративної. Її реалізація передбачає застосування методів та типів управління відповідно до умов впровадження із закріпленням обов'язків, повноважень та відповідальності виконавців. Процес реалізації стратегії обов'язково супроводжується періодичним дослідженням стану економічної безпеки. Його результати дозволяють оцінити ефективність впровадження заходів передбачених стратегією безпечного розвитку.

Економічна безпека підприємства представляє стан підприємства, який обумовлений ефективністю використання наявних ресурсів, що визначають його потенційні можливості. Тому стан економічної безпеки підприємства, а саме її функціональних складових (фінансової, управлінської, кадрово-інтелектуальної, виробничої, маркетингової, комерційної, інформаційної, екологічної, законодавчо-правової та силової), можна представити як результуючий показник, що характеризуватиме рівень використання комерційним підприємством економічного потенціалу. Тенденції зміни цього показника і визначають стадію життєвого циклу підприємства. Але варто зауважити, що управління в контексті безпечного розвитку підприємства має також обов'язково враховувати основні рівні, що створюють поточну, тактичну та стратегічну безпеку.

Приклад структури економічної безпеки підприємства за її рівнями та складовими представлено на рис. 2.



Рисунок 1. Модель реалізації процесу управління економічною безпекою підприємства

| Рівень | Поточна безпека | Тактична безпека | Стратегічна безпека |
|------------------------------------|---|---|--|
| Складові | Сутність функціональних складових за рівнями економічної безпеки | | |
| Фінансова безпека | Стан, обумовлений ефективністю використання фінансово-інвестиційних ресурсів на даному етапі як умови прибутковості | Стан підприємства, що визначається здатністю підвищувати рівень прибутковості діяльності на основі реінвестування доходів | Стан, що обумовлюється здатністю до скорочення частки залучених коштів у структурі капіталу, формування мобільного резервного фонду |
| Управлінська безпека | Стан, що визначається здатністю керівництва формувати і реалізовувати обґрунтовані управлінські рішення | Стан, який обумовлюється спроможністю керівництва визначати та реалізовувати пріоритети розвитку підприємства | Стан, що визначається спроможністю реалізовувати стратегію розвитку та своєчасно корегувати її з урахуванням умов господарювання |
| Кадрово-інтелектуальна безпека | Стан, що характеризується ефективністю використання персоналу на основі раціональної організації та стимулювання праці | Стан, який визначається спроможністю підтримки і, у разі необхідності, підвищення якості кадрового забезпечення підрозділів | Стан, що характеризується спроможністю реалізації програм інтелектуального розвитку персоналу та рівнем організаційної культури |
| Виробнича безпека | Стан, що передбачає стабільне виробництво якісної продукції на основі раціональної організації виробничого процесу | Стан, який характеризується станом основних засобів, раціональністю технологічного процесу та ступенем диверсифікації виробництва | Стан, що визначається спроможністю підтримувати належний рівень придатності основних засобів та відповідністю їх конкурентним аналогам |
| Маркетингова безпека | Стан, який характеризується ефективністю реалізації товарної та цінової політики, як основи збуту продукції власного виробництва | Стан, що визначається здатністю підприємства підвищувати доходність за рахунок реалізації політики розподілу та комунікації | Стан, який обумовлюється рівнем іміджу власної торгівельної марки та здатністю реалізації джерел зміцнення конкурентоспроможності |
| Комерційна (інтерфейсна) безпека | Стан, що характеризується стабільністю та гнучкістю наявних каналів збуту продукції та постачання сировини | Стан, який визначається спроможністю зміцнення відносин з контрагентами на основі використання засобів стимулювання співпраці | Стан, що характеризується рівнем диверсифікації контрагентів, спроможністю створювати страхові канали постачання сировини та збуту продукції |
| Інформаційна безпека | Стан, що визначається якістю інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень | Стан, що обумовлюється рівнем захисту засобів обробки, передачі та зберігання інформації | Стан, що передбачає спроможність постійно оновлювати інформаційну базу та аналізувати її |
| Екологічна безпека й охорона праці | Стан, який характеризується рівнем дотримання екологічних норм і нормативів, положень у сфері охорони праці з метою мінімізації втрат, обумовлених забрудненням підприємством навколишнього середовища, за рахунок наявності шкідливих викидів та виникненням випадків травматизму серед його працівників, зокрема, основних та допоміжних робітників | | |
| Законодавчо-правова | Стан, що визначається рівнем дотримання підприємством положень чинного законодавства країни, його спроможністю реагувати на зміни у нормативно-правовій базі, що регулює його господарську діяльність | | |
| Силова безпека | Стан, що обумовлюється рівнем як фізичної та моральної безпеки працівників, так і захисту майна підприємства від протиправних дій осіб з метою дотримання його комерційних інтересів | | |

Рисунок 2. Структура економічної безпеки комерційного підприємства

Як відомо, підприємство проходить не один цикл. Основними етапами життєвого циклу підприємства є зростання, стабілізація та занепад [2, 4, 5]. Стадія стабілізації підприємства, що настає після періоду зростання, не є обов'язковим переходом до занепаду. Якщо у підприємства з'являються можливості для подальшого зростання в результаті перегрупування, воно переходить до наступного циклу розвитку. Чим вищий рівень економічної безпеки, обумовлений вико-

ристанням ресурсів, тим більша здатність до протидії загрозам, оскільки формується його спроможність до нейтралізації впливу цих змін. Відповідно подолання проблем розвитку за рахунок можливостей системи економічної безпеки є необхідною умовою захисту розвитку підприємства та стимулятором переходу його до нового циклу, що характеризується подальшим зростанням. І навпаки, якщо підприємство має незадовільний стан економічної безпеки, стадія стабі-

лізації поступово переходить у занепад через накопичення кризових тенденцій і, як наслідок, призводить до припинення діяльності. Це пояснюється тим, що в ході господарювання підприємство зазнає постійного негативного впливу факторів зовнішнього середовища. Якщо підприємство за рахунок наявних ресурсів може протидіяти цим негативним впливам, його економічна безпека знаходиться на високому рівні. Відповідно тенденція до зниження рівня безпеки характеризує неможливість ефективно протидіяти загрозам діяльності.

Зв'язок типу поведінки підприємства та тенденції зміни рівня його економічної безпеки представлено на рис. 3.

Відповідно, можна зробити висновок, що ефективна діяльність підприємства має за мету поступове зростання потенціалу та рівня його використання, а як наслідок – економічної безпеки. Низька ефективність діяльності характеризується незадовільним рівнем використання потенціалу, призведе до руйнації системи економічної безпеки та сприятиме настанню кризового стану підприємства. Стадія, на якій знаходиться підприємство, визначається за тенденцією зміни інтегрального показника економічної безпеки.

Сформуємо з урахуванням існуючих засад стратегічного управління основні типи стратегій безпечного розвитку підприємства.

Тип 1. Забезпечуюча стратегія економічної безпеки підприємства.

Дана стратегія доцільна для підприємства, економічна безпека якого знаходиться на етапі зростання. Основним завданням у сфері забезпечення безпеки виступає створення умов для отримання стабільних фінансових надходжень за рахунок ефективного використання наявних ресурсів, тобто максимізація прибутку в короткостроковому періоді, що у разі реінвестування надає можливість подальшого інноваційно-орієнтованого розвитку. Цьому має сприяти впровадження гнучкої організаційної структури, застосування раціонального управлінського стилю, делегування повноважень, а також використання інформаційних мереж, засобів обробки, зберігання, передачі та захисту інформації. Застосування керівництвом зваженого планування у процесі розробки та реалізації стра-

тегічних, тактичних і оперативних рішень дозволить контролювати рівень економічної безпеки, а також завчасно виявляти загрози й нейтралізувати їх з мінімальним рівнем втрат. Важливим завданням виступає формування кадрового складу на основі дієвої системи мотивації, що відповідає умовам господарювання. Це відбувається задля створення нормального соціально-психологічного клімату у підрозділах. Доцільно враховувати також необхідність удосконалення кадрового потенціалу відповідно до ринкових тенденцій, особливо у питаннях, що стосуються використання сировини, функціонування обладнання, а також забезпечення технологічного процесу. Виробнича безпека у цьому разі ґрунтується на загальному стані основних засобів, особливо їх активної частини та диверсифікації діяльності, що визначена споживчим попитом. Реалізація виготовленої продукції для забезпечення маркетингової безпеки спирається на зваженість цінової та комунікаційної політик, поєднання яких дозволяє сформувати або розвинути імідж торгової марки підприємства. У контексті забезпечення комерційної безпеки основним завданням є проведення диверсифікації постачальників та споживачів задля запобігання виникненню випадків нестачі необхідної для виробництва сировини, а також настанню кризи збуту продукції. Задля захисту майна та співробітників формуються основи силових безпеки, що ґрунтується на визначенні повноважень та відповідальності персоналу підприємства. З цією метою встановлюється режим доступу на об'єкти суб'єкта господарювання.

Тип 2. Підтримуюча стратегія економічної безпеки підприємства.

У фінансовій сфері передбачається стабілізація надходжень підприємства, зменшення у разі можливості частки залучених коштів, формування інвестиційного портфеля задля створення умов подальшого зростання та резервного фонду – для протидії проявам важко передбачуваних загроз. Увага керівництва спрямовується на удосконалення діючої стратегії з урахуванням факторів, що гальмують розвиток. Задля цього проводиться корегування організаційної структури й апарату управління із застосуванням ліберального або демократичного стилю, розвиток кадрового складу за рахунок навчання

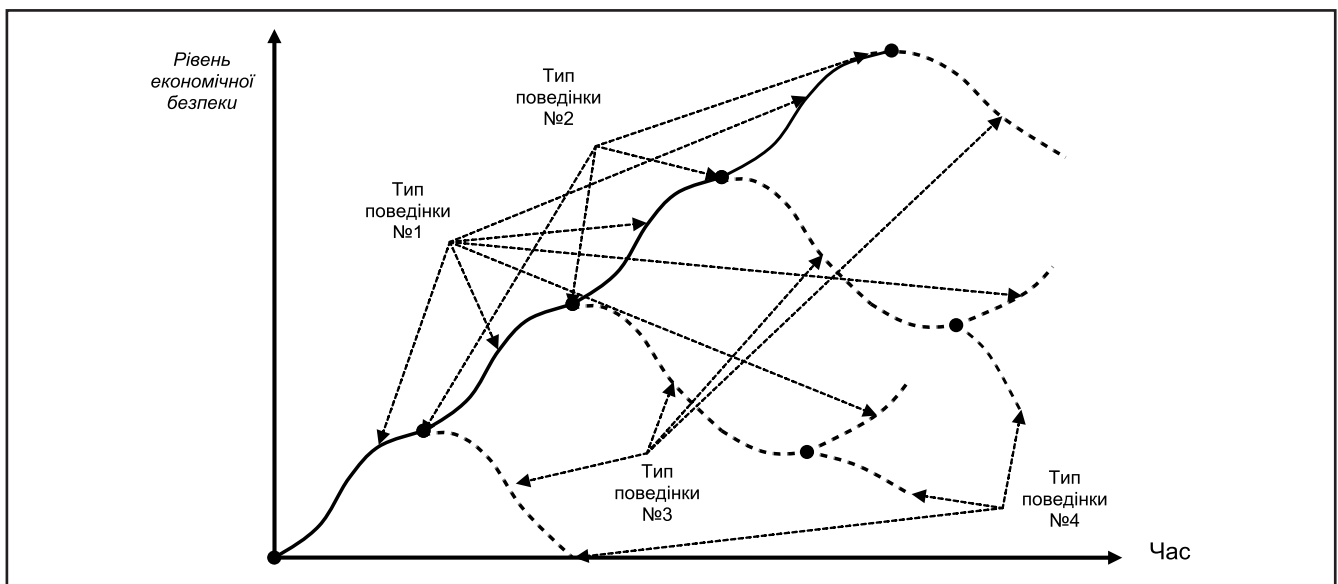


Рисунок 3. Зв'язок типу поведінки підприємства та тенденції зміни його економічної безпеки

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

власних працівників і, при необхідності, залучення їх ззовні, удосконалення системи їх мотивування відповідно до оновлених цілей та завдань господарювання. Метою впровадження зазначеного комплексу заходів є скорочення зайвих витрат, недопущення бюрократизації, ініціювання творчої активності працівників для створення умов подальшого інноваційно-орієнтованого розвитку. Важливим аспектом є розробка та впровадження основ корпоративної культури, що дозволяє підвищити рівень якості праці у підрозділах. Ефективність управління визначатиме стан інформаційних технологій, який має відповідати певному функціональному рівню з періодичним оновленням баз даних. Фундамент забезпечення економічної безпеки у цьому випадку становить асортимент продукції, що періодично оновлюється відповідно до споживчих пріоритетів, якість та своєчасність поставок сировини і матеріалів, необхідних для її виробництва, а також стан активної частини основних засобів, що дозволяє здійснювати цей процес. Для цього проводиться диверсифікація контрагентів із формуванням страхових каналів постачання та збуту. З метою створення іміджу екологоорієнтованого виробника безпечної продукції, проводиться підготовка до сертифікації відповідно до світових стандартів. У сфері силового захисту підприємства для визначення ступеня його вразливості можуть проводитися періодичні перевірки дієвості служби безпеки.

Тип 3. Стабілізаційна стратегія економічної безпеки підприємства.

При зниженні рівня безпеки визначаються резерви скорочення витрат (виведення з обігу неліквідних активів, що не використовуються). Проводиться концентрація фінансово-інвестиційних ресурсів на реалізації інноваційно-орієнтованого розвитку із можливим залученням додаткових кредитних коштів для отримання прибутку у короткостроковому періоді та стабілізації стану підприємства. Іншим джерелом вивільнення коштів є аналіз та корегування організаційної структури. Управлінська діяльність концентрується на застосуванні жорсткого авторитарного стилю, що дозволяє скоротити терміни реалізації та підвищити ефективність розроблених заходів. Цьому має сприяти використання сильних сторін сформованої на попередніх етапах корпоративної культури. Кадрова політика спрямовується на економію витрат за рахунок скорочення другорядних посад, а також посилення відповідальності за виконання працівниками обов'язків. Основним завданням стає зацікавлення працівників у виконанні власних функцій, оскільки стимулювання праці при нестачі фінансування призводить до стрімкого погіршення соціально-психологічного клімату та порушення виконання встановлених завдань. Вирішення цієї проблеми засноване на участі працівників у результатах діяльності підприємства. Виробництво же передбачає концентрацію на пріоритетних видах продукції, що є основою доходів, джерелом резервів стає посилення контролю над використанням сировини. Важливим аспектом реалізації продукції виступає впровадження товарної та цінової політики на користь споживачів, що дозволяє залишитися у найбільш привабливих ринкових нішах і зберегти доходи на задовільному рівні. Для просування продукції на пріоритетні сегменти застосовується спеціалізована комунікаційна політика. Відбувається скорочення другорядних і підтримка основних збутових та дилерських мереж, а також пошук перспектив їх подальшого роз-

витку. Для забезпечення комерційної безпеки відбувається, при необхідності, переорієнтація на нові джерела постачання ресурсів. У контексті підтримки силової безпеки на підприємстві здійснюється посилення вимог до діючої контрольно-пропускної системи з метою запобігання втрат майна через не санкціоновані навмисні або ненавмисні дії персоналу.

Тип 4. Реструктуризаційна стратегія економічної безпеки підприємства.

Головною метою для керівництва є зменшення темпів прояву кризових явищ з подальшою стабілізацією становища системи у перспективі. Серед завдань можна відмітити мінімізацію обсягів поточних збитків та вивільнення за рахунок проведення реструктуризації необхідних для стабілізації діяльності коштів. Даний вид стратегії застосовується у випадку, коли на підприємстві виникає криза збуту продукції, обсяги виробництва стрімко скорочуються, а рівень збитку приймає загрозливі розміри. Тому зусилля керівництва спрямовуються на покриття збитку за рахунок реалізації готової продукції навіть нижче собівартості, що дозволить разом із вивільненими при реструктуризації коштами організувати стабільне виробництво нових партій. Але у разі неможливості мінімізації збитків доцільним для підприємства стає припинення виробничої діяльності. Для управлінської діяльності притаманним є оперативний характер прийняття рішень із застосуванням авторитарного стилю. У сфері кадрової політики за основу обирається зниження плинності кадрів, застосування стимулювання за рахунок участі працівників у результатах і впровадження колективної відповідальності за виконання завдань. Якщо ж зниження рівня економічної безпеки викликано станом основних виробничих засобів підприємства, а не низькою ефективністю збутової діяльності, пріоритетом стає створення умов оновлення фондів із залученням кредитних коштів. У відносинах з безпосередніми контрагентами дієвим інструментом виступає товарне кредитування, при чому як з одного, так і з іншого боку. Загалом діяльність у процесі реалізації стратегії має здійснюватися відповідно до чинного законодавства, а виробництво супроводжуватися контролем за дотриманням встановлених екологічних норм і нормативів, а також положень із охорони праці.

Реалізація підприємством сформованої на основі визначення загроз функціонуванню стратегії безпечного розвитку є складним процесом. Якщо керівництво підприємства завчасно визначило ймовірність прояву загроз власній стабільній діяльності і має у розпорядженні необхідний час, який є достатнім для формування ефективної реакції, воно має можливість протидіяти та послідовно ліквідувати основні з них. Але у стані глибокої кризи реалізацію організаційних змін, як відомо, треба здійснювати у жорстко обмежені терміни. Тому при плануванні реалізації стратегії безпечного розвитку необхідно враховувати максимальну паралельність робіт.

Стратегія безпечного розвитку найбільш ефективно реалізується у тому випадку, якщо вона ґрунтується на збалансованій системі цілей та впроваджується на підприємстві із вже адаптованою організаційною структурою. Проте в критичних ситуаціях часу на підготовку бази для здійснення стратегічних змін не залишається, і доводиться рішуче корегувати існуючу систему управління, що може спричинити виникнення протидії з боку персоналу. Її подолання вимагає здійснення заходів психологічного (визначення культурних орієнтацій різних груп працівників

на основі їх відношення до змін, створення опорних точок впровадження стратегії, обмеження впливу на ухвалення рішень з боку несприйнятливих до змін груп) та системного (формування перехідної структури підприємства задля впровадження змін без перешкод для оперативної діяльності) характеру [2, 4].

Відповідно, якщо у підприємства спостерігається достатній рівень економічної безпеки, а його діяльність є стабільною, сприйнятливість персоналу до змін є високою. У цьому випадку можна послідовно адаптувати існуючу організаційну структуру, накладаючи на неї нові проектні одиниці, відповідальні за впровадження положень стратегії. Для підприємств з незадовільним рівнем економічної безпеки, що знаходяться у стані глибокої кризи, найбільш характерним є пручання персоналу організаційним змінам, оскільки керівництво концентрує увагу на реалізації комплексної стратегії скорочення. В таких випадках можна застосовувати варіант подвійної структури, коли впровадження стратегії безпечно-го розвитку відділяється від оперативної діяльності. Це дозволяє управлінському персоналу забезпечити підтримку організаційних змін у підрозділах, що зайняті реалізацією такої стратегії. При цьому традиційний механізм проходження розпоряджень змінюється на безпосередні контакти керівника з виконавцями, які оминають певні рівні управління.

Висновки

Загалом проведення організаційних змін, передбачених впровадженням стратегії, є відповідальним і складним завданням. Але варто враховувати, що на реалізацію окремих положень може бути витрачено менше зусиль та корпоративних ресурсів, особливо якщо вони не вимагають докорінної зміни встановленої системи управління підприємством. У разі готовності персоналу до проведення змін відбувається удосконалення системи управління підприємством на основі здійснення децентралізації виробничих і збутових операцій із застосуванням

центрів відповідальності, а також дебіюрократизації у поєднанні з підвищенням рівня віддачі персоналу. Механізм реалізації підприємством стратегії розглядається як послідовність дій, спрямованих на впровадження її положень у господарську діяльність відповідно до принципів економічної безпеки за рахунок комплексу наявних у розпорядженні засобів із застосуванням основних типів управління (інтерактивного та реактивного).

Впровадження положень стратегії безпечного розвитку підприємства ґрунтується також на встановленні пріоритету заходів, що передбачені реалізацією її положень. Їх виконання передбачає створення умов виконання основної мети діяльності, якою є отримання прибутку, з поступовим формуванням базового, поглибленого та глибокого захисту підприємства. На основі встановлених пріоритетів у сфері забезпечення економічної безпеки на підприємстві відбувається розподіл функцій управління, що ґрунтується на делегуванні повноважень виконавцям із закріпленням їх обов'язків і встановленням їх відповідальності.

Список використаних джерел

1. Діденко Є.О. Управління економічною безпекою підприємства [Текст]: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності): захищена 14.02.2012 / Є.О. Діденко; КНУТД. – К.: КНУТД, 2012. – 20 с.
2. Кайлюк Є.М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Є.М. Кайлюк, В.М. Андреева, В.В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
3. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: Навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
4. Писаревський І.М. Стратегічний менеджмент: Підручник / І.М. Писаревський, О.М. Тищенко, М.М. Покоłodна, Н.Б. Петрова; ред. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 287 с.
5. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник / О.М. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

*О.В. МЕЛЬНИК,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
А.І. ДЕШКО,
к.т.н., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України,
І.В. МОЛЧАНОВА,
с.н.с., НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України*

Оцінка точності прогнозного енергетичного балансу на 2013 рік

У статті наведені дані підсумків порівняння сукупності значень показників прогнозного та звітного енергетичного балансу за 2013 рік і здійснена оцінка точності прогнозу.

Ключові слова: *прогнознний енергетичний баланс, точність прогнозних розрахунків, відхилення підсумкових даних звітного енергетичного балансу, причини відхилення.*

*А.І. ДЕШКО,
к.т.н., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.В. МЕЛЬНИК,
к.э.н., с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
А.Е. СЛІВАК,
к.э.н., с.н.с., НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины,
І.В. МОЛЧАНОВА,
НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины*

Оценка точности прогнозного энергетического баланса на 2013 год

В статье приведены данные итогов сравнения совокупности значений показателей прогнозного и отчетного энергетического баланса за 2013 год и проведена оценка точности прогноза.

Ключевые слова: прогнозний енергетический баланс, точность прогнозных расчетов, отклонения итоговых данных отчетного энергетического баланса, причины отклонения.

A.I. DESHKO,
 PhD technicals, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
 A.V. MEL'NIK,
 PhD economics, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
 A. E. SLIVAK,
 PhD economics, SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
 I.V. MOLCHANOVA,
 SRIE Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Assessment of the accuracy of forecast energy balance for 2013

The paper presents the results of the comparison data set of values of the forecast and reporting energy balance for 2013 and made assessment of the accuracy of the forecast.

Keywords: projected energy balance, accuracy predictive calculations deviation totals reported energy balance causes rejection.

Постановка проблеми. Однією з необхідних передумов підвищення точності прогнозних розрахунків є порівняння кількісних значень показників, які розраховані і включені до прогнозного енергетичного балансу на наступний рік, із звітними статистичними даними, які сформовані після закінчення прогнозного періоду. Беручи до уваги багатогранність сукупності показників енергетичного балансу, його щорічне формування, проведення співставлення прогнозних показників зі звітними є дуже актуальним для удосконалення точності прогнозних розрахунків на наступні роки. Оцінка точності прогнозного енергетичного балансу здійснюється шляхом проведення розрахунку результатів відхилення (абсолютного та відносного) підсумкових даних звітного енергетичного балансу України за звітний рік від даних прогнозного балансу. Одним з важливих аспектів є не тільки виявлення конкретних результатів відхилення значень кожного показника, а й виявлення об'єктивних причин відповідних змін. З нашого погляду результати відхилення прогнозних даних від звітних має рацію подавати у вигляді восьми уніфікованих документів табличної форми, а саме: прогноз та фактичне виконання енергетичного балансу, імпорт основних енергетичних ресурсів в Україну, загальне постачання первинної енергії в Україні, кінцеве споживання енергетичних ресурсів в Україні, кінцеве споживання енергетичних ресурсів промисловістю, кінцеве споживання енергетичних ресурсів транспортом, кінцеве споживання енергетичних

ресурсів іншими споживачами, споживання енергетичних ресурсів на неенергетичні цілі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні питанням розвитку енергетики і енергоефективності приділяється принципове значення. Це знайшло своє віддзеркалення у чинному законодавстві держави. Верховна Рада України затвердила закони України «Про енергозбереження», «Про електроенергетику», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу» тощо, Державну цільову економічну програму енергоефективності на 2010–2015 роки.

Дослідження проблем розвитку паливно-енергетичного комплексу широко висвітлені у працях видатних вчених В.Ф. Беседіна, Ю.В. Гончарова, Б.П. Демидовича, М.Н. Куліка, В.І. Мельника, В.І. Пили, І.К. Чукаєвої, А.К. Шидловського та багатьох інших [4–7].

Однак питання визначення точності прогнозного енергетичного балансу України на 2013 рік у науковій літературі не висвітлені.

Мета статті – проведення оцінки точності кількісної оцінки прогнозного енергетичного балансу на 2013 рік.

Виклад основного матеріалу. При проведенні оцінки точності прогнозу постачання і споживання енергетичних ресурсів за основу для порівняння взято прогнозний (станом на лютий 2013 року) і звітний за 2013 рік енергетичні баланси України [8].

Таблиця 1. Прогноз та фактичне виконання енергетичного балансу України за 2013 рік, тис. т нафтового еквіваленту, тис. т н. е.

| Постачання та споживання | Прогноз | Факт | Абсолютне відхилення | Відношення факту до прогнозу, % |
|---------------------------------------|---------|--------|----------------------|---------------------------------|
| Виробництво | 87349 | 85914 | -1435 | 98,36 |
| Імпорт | 39956 | 39722 | 234 | 99,41 |
| Експорт | -6511 | -8213 | -1702 | 126,14 |
| Зміна запасів | 1242 | -1356 | -2598 | 209,18 |
| Загальне постачання первинної енергії | 122036 | 115940 | -6096 | 95,00 |
| Статистичні розбіжності | - | 1781 | 1781 | - |
| Кінцеве споживання | 71046 | 69557 | -1489 | 97,90 |
| промисловість | 23769 | 21864 | -1905 | 91,99 |
| транспорт | 10560 | 11280 | 720 | 106,82 |
| інші | 31109 | 31482 | 373 | 101,20 |
| неенергетичне використання | 5609 | 4932 | -677 | 87,93 |

Таблиця 2. Індекси промислової продукції за основними видами промисловості

| Вид економічної діяльності | 2013 рік (прогноз) | Фактично (2013 до 2012). | Різниця між фактичним і очікуваним |
|--|--------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Промисловість | 101,2 | 95,3 | -5,9 |
| Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів | 102,5 | 94,5 | -8,0 |
| Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів | 97 | 93,8 | -3,2 |
| Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність | 101 | 102,6 | 1,6 |
| Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції | 92 | 82,5 | -9,5 |
| Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів | 115 | 111,6 | -3,4 |
| Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції | 99 | 96,0 | -3,0 |
| Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування | 100,5 | 94,2 | -6,3 |
| Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування | 100,5 | 86,2 | -14,3 |
| Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря | 101,6 | 98,7 | -2,9 |

Джерело: розроблено з використанням прогнозних даних Мінекономрозвитку станом на грудень 2012 року і звітних даних Держстату.

У табл. 1 наведені результати розрахунку відхилення (абсолютного та відносного) підсумкових даних звітнього енергетичного балансу України за 2013 рік від даних прогнозного балансу.

Переважає більшість відхилень знаходяться в межах 5% зменшення фактичних даних відносно прогнозних, що в цілому корелює з різницею між фактичними індексами випуску промислової продукції за 2013 рік та їх прогнозними значеннями, використаними при формуванні прогнозного енергетичного балансу (табл. 2).

Зменшення фактичного загального постачання первинної енергії (на 5,0%) і кінцевого споживання (на 2,1%) відносно відповідних прогнозованих значень мало місце за умови реального зменшення промислового виробництва на 5,9% відносно прогнозованого значення.

Власне виробництво первинної енергії менше від прогнозного значення на 1435 тис. т н.е. (1,64%), у тому числі: вугілля та торфу – на 131 тис. т н.е. (0,32%); сирої нафти – на 286 тис. т н.е. (8,28%); природного газу – на 1897 тис. т н.е. (10,2%); атомної енергії – на 516 тис. т н.е. (2,31%). Одночасно маємо збільшення виробництва проти прогнозного значення: гідроелектроенергії – на 102 тис. т н.е. (9,40%); вітрової та сонячної енергії – на 33 тис. т н.е. (46,48%); біопалива та відходів – на 260 тис. т н.е. (15,63%).

Імпорт основних енергетичних ресурсів в Україну у 2013 році, тис. т н.е. наведений в табл. 3.

Відхилення по імпорту відносно прогнозного значення (зменшення на 0,59%) при більш детальному розгляді зу-

мовлено збільшенням імпорту вугілля та торфу на 3951 тис. т н.е., або 77,91% від прогнозу, при одночасному зменшенні імпорту нафтопродуктів на 1154 тис. т н.е., або 13,72%, газу природного – на 16 тис. т н.е., або 0,07%, сирої нафти – на 3019 тис. т н.е., або 78,05% від прогнозу.

Разом із тим збільшення експорту первинної енергії на 1702 тис. т н.е. (26,14% від прогнозу) відбулося за рахунок вугілля та торфу на 2464 тис. т н.е. (64,27%) та електроенергії на 129 тис. т н.е. (17,79%) при одночасному зменшенні експорту нафтопродуктів на 992 тис. т н.е. (50,82% від прогнозу).

Зміна запасів на 2598 тис. т н.е. проти прогнозованого відбулася переважно за рахунок збільшення запасів вугілля – на 1847 тис. т н.е. та природного газу – на 998 тис. т н.е. більше прогнозу.

Загальне постачання первинної енергії в Україні у 2013 році, тис. т н.е. відображено у табл. 4.

Загальне постачання первинної енергії в Україні у 2013 році становило 115940 тис. т н.е., або 95,0% від прогнозованого, при урахуванні статистичних розбіжностей звітнього енергетичного балансу – 96,3%, у тому числі по окремих енергоносіях: вугілля та торфу – 98,83% від прогнозованого; сирої нафти – 54,83% (переважно за рахунок зменшення імпорту); нафтопродуктів – 97,68%; природного газу – 93,12% (зменшення виробництва та збільшення запасів в ПСГ), атомної енергії – 97,69%, гідроелектроенергії – 109,40%; вітрової та сонячної енергії – 146,48%; біопалива та відходів – 114,05% від прогнозованого (збільшення власного виробництва на 260 тис. т н.е.).

Таблиця 3. Імпорт основних енергетичних ресурсів в Україну у 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 5071 | 9022 | 3951 | 177,91 |
| Сира нафта | 3868 | 849 | -3019 | 21,95 |
| Нафтопродукти | 8412 | 7258 | -1154 | 86,28 |
| Природний газ | 22605 | 22589 | -16 | 99,93 |
| Біопаливо та відходи | – | 1 | 1 | 100,0 |
| Електроенергія | – | 3 | 3 | 100,0 |
| Усього | 39956 | 39722 | -234 | 99,41 |

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 4. Загальне постачання первинної енергії в Україні у 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 41917 | 41427 | -490 | 98,83 |
| Сира нафта | 7255 | 3978 | -3277 | 54,83 |
| Нафтопродукти | 6069 | 5928 | -141 | 97,68 |
| Природний газ | 42356 | 39444 | -2912 | 93,12 |
| Атомна енергія | 22364 | 21848 | -516 | 97,69 |
| ГЕС | 1085 | 1187 | 102 | 109,40 |
| ВЕС, СЕС | 71 | 104 | 33 | 146,48 |
| Біопаливо та відходи | 1644 | 1875 | 231 | 114,05 |
| Електроенергія | -725 | -851 | -126 | 117,38 |
| Теплоенергія | - | 1000 | 1000 | 100,00 |
| Усього | 122036 | 115940 | -6096 | 95,00 |

Таблиця 5. Кінцеве споживання енергетичних ресурсів в Україні у 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 8633 | 8698 | 65 | 100,75 |
| Сира нафта | 8 | 9 | 1 | 112,50 |
| Нафтопродукти | 11072 | 11275 | 203 | 101,83 |
| Природний газ | 25786 | 24926 | -860 | 96,66 |
| Біопаливо та відходи | 1113 | 1118 | 5 | 100,45 |
| Електроенергія | 11813 | 11828 | 15 | 100,13 |
| Теплоенергія | 12620 | 11702 | -918 | 92,73 |
| Усього | 71046 | 69557 | -1489 | 97,90 |

Таблиця 6. Кінцеве споживання енергетичних ресурсів промисловістю України в 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 7139 | 7447 | 308 | 104,31 |
| Сира нафта | 8 | - | -8 | 0,00 |
| Нафтопродукти | 1381 | 1028 | -353 | 74,44 |
| Природний газ | 5372 | 4360 | -1012 | 81,16 |
| Біопаливо та відходи | 82 | 38 | -44 | 46,34 |
| Електроенергія | 5273 | 5038 | -235 | 95,54 |
| Теплоенергія | 4514 | 3951 | -563 | 87,53 |
| Усього | 23769 | 21864 | -1905 | 91,99 |

Таблиця 7. Кінцеве споживання енергетичних ресурсів транспортом України в 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 13 | 12 | -1 | 92,31 |
| Нафтопродукти | 7354 | 8175 | 821 | 111,16 |
| Природний газ | 2340 | 2303 | -37 | 98,42 |
| Біопаливо та відходи | 7 | 42 | 35 | 600,00 |
| Електроенергія | 846 | 747 | -99 | 88,30 |
| Усього | 10560 | 11280 | 720 | 106,82 |

Таблиця 8. Кінцеве споживання енергетичних ресурсів (інші) в Україні в 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 839 | 856 | 17 | 102,03 |
| Нафтопродукти | 1479 | 1515 | 36 | 102,43 |
| Природний газ | 13973 | 14280 | 307 | 102,20 |
| Біопаливо та відходи | 1017 | 1038 | 21 | 102,06 |
| Електроенергія | 5695 | 6042 | 347 | 106,09 |
| Теплоенергія | 8106 | 7751 | -355 | 95,62 |
| Усього | 31109 | 31482 | 373 | 101,20 |

Кінцеве споживання енергетичних ресурсів в Україні у 2013 році відображено в табл. 5.

Кінцеве споживання енергетичних ресурсів в Україні у 2013 році становило 69557 тис. т н.е., або 97,90% від про-

гнозованого, в тому числі: вугілля та торфу – 100,75%; нафтопродуктів – 101,83%; природного газу – 96,66%; біопалива та відходів – 100,45%; електроенергії – 100,13%; теплоенергії – 92,73% від прогнозованого.

Таблиця 9. Споживання енергетичних ресурсів на неенергетичні цілі в Україні в 2013 році, тис. т н.е.

| Показник | Прогнозований | Фактичний | Факт-прогноз | Факт до прогнозу, % |
|----------------------|---------------|-----------|--------------|---------------------|
| Вугілля й торф | 642 | 384 | -258 | 59,81 |
| Сира нафта | - | 9 | 9 | 100,0 |
| Нафтопродукти | 858 | 556 | -302 | 64,80 |
| Природний газ | 4102 | 3983 | -119 | 97,10 |
| Біопаливо та відходи | 7 | - | -7 | 0,00 |
| Усього | 5609 | 4932 | -677 | 87,93 |

Кінцеве споживання енергетичних ресурсів промисловістю, транспортом, іншими споживачами, неенергетичне використання відображено відповідно у табл. 6–9.

Кінцеве споживання енергетичних ресурсів промисловістю становило 21864 тис. т н.е., або 91,99% від прогнозованого (табл. 6), транспортом – 11280 тис. т н.е., або 106,82% (табл. 7), іншими споживачами – 31482 тис. т н.е., або 101,2% від прогнозованого (табл. 8).

Кінцеве споживання енергетичних ресурсів на неенергетичні цілі в 2013 році становило 4932 тис. т н.е., або 87,93% від прогнозованого (табл. 9).

Зміни в балансі вугілля та торфу обумовлені збільшенням імпорту на 3951 тис. т н.е., компенсованого збільшенням експорту на 2464 тис. т н.е. та запасів – на 1847 тис. т н.е., привели до зменшення загального постачання на 490 тис. т н.е. відносно прогнозного значення. ТЕЦ зменшили використання природного газу на 236 тис. т н.е. і в цілому зменшили виробництво електроенергії на 346 тис. т н.е., або 20,36%, теплоенергії – на 122 тис. т н.е., або 2,74% від прогнозу.

Зміни в балансі сирової нафти полягають у зменшенні власного видобутку на 286 тис. т н.е., або 8,28% від прогнозу, імпорту – на 3019 тис. т н.е., або 78,05%, постачання на вітчизняні НПЗ – на 3719 тис. т н.е., або 47,79% від прогнозу.

У першому півріччі 2013 року працювали тільки Кременчуцький НПЗ і Шебелінський ГПЗ. З 1 липня 2013 року в Україні перестали діяти стандарти якості бензинів і дизпалива, що відповідають стандартам Євро–2 і Євро–3, які є основною продукцією Шебелінського ГПЗ (завод було переведено на мінімальну потужність роботи). Кременчуцький НПЗ перейшов на Євро–4 тільки у грудні 2013 року. Трохи згодом постановою Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 року №927 термін дії стандарту Євро–3 було подовжено до 31 грудня 2015 року. Але навіть з урахуванням відновлення роботи в жовтні 2013 року Одеським НПЗ загальні підсумки роботи НПЗ за рік виявилися значно гіршими від прогнозованих.

Постійне зменшення власного видобутку та імпорту сирової нафти створило умови для заміщення світлих нафтопродуктів власного виробництва імпортом.

Зміни в балансі природного газу викликані зменшенням його виробництва на 1897 тис. т н.е., або 10,2% від прогнозу. Прогнозувалося використання 1832 тис. т н.е. з існуючих запасів газу, а фактично було використано тільки 834 тис. т н.е. Загальне постачання природного газу на 2912 тис. т н.е., або 6,88% менше від прогнозу. Використання природного газу на електростанціях зменшилося на 92 тис. т н.е., або 22,66% від прогнозу, на ТЕЦ – на 236 тис. т н.е., або 4,64%, на теплоцентралях – на 1425 тис. т н.е., або 14,95%. Власне споживання сектору енергетики зменшилося на 50 тис. т н.е., або 5,89% від прогнозу, кінцеве споживання – на

860 тис. т н.е., або 3,34% від прогнозу. При цьому споживання газу промисловістю зменшилося на 1012 тис. т н.е., або 18,84% від прогнозу, транспортом – на 37 тис. т н.е., або 1,58%, неенергетичне використання – на 119 тис. т н.е., або 2,9%, тоді як кінцеве споживання газу (інші) зросло на 307 тис. т н.е., або 2,2% від прогнозу.

У структурі виробництва електричної енергії фактичне виробництво атомної енергії зменшилося на 516 тис. т н.е., або 2,31% від прогнозу, гідроелектроенергії – збільшилося на 102 тис. т н.е. і становило 109,4%, вітрової і сонячної енергії збільшилося на 33 тис. т н.е. і становило 146,48% від прогнозу.

У балансі біопалива та відходів зменшилось їх використання на електростанціях на 5 тис. т н.е., або 19,23% від прогнозу, а зменшення використання на теплоцентралях на 388 тис. т н.е. компенсовано збільшенням на ТЕЦ – на 453 тис. т н.е. Внаслідок цього кінцеве споживання збільшилось на 5 тис. т н.е. і становило 100,45% від прогнозу. Промисловість зменшила споживання на 46,34% від прогнозу, тоді як побутовий сектор збільшив на 4,18%.

У балансі електроенергії збільшився експорт на 129 тис. т н.е., або 17,79% від прогнозу. Виробництво на електростанціях зросло на 277 тис. т н.е., або 1,84% від прогнозу, а на ТЕЦ зменшилось на 346 тис. т н.е., або 20,36. Власне споживання сектору енергетики скоротилось на 164 тис. т н.е. або 6,94% від прогнозу, втрати при транспортуванні і розподіленні – на 45 тис. т н.е., або 2,46%, кінцеве споживання збільшилося на 15 тис. т н.е., або 0,13%, у тому числі: промисловістю – зменшилось на 235 тис. т н.е., або 4,46% від прогнозу, транспортом – на 99 тис. т н.е., або 11,7%, іншими – збільшилося на 347 тис. т н.е., або 6,09% (з них побутовим сектором – на 33 тис. т н.е., або 0,94% від прогнозу).

У балансі теплоенергії виробництво на ТЕЦ зменшилося на 122 тис. т н.е., або 2,74% від прогнозу, а на теплоцентралях – на 1968 тис. т н.е., або 18,49% (частково постачання теплової енергії в обсязі 1 млн. т н.е., без зазначення джерел наведено у графі «Виробництво»). Загальне постачання теплової енергії зменшилося від прогнозного на 6,74%.

Висновки

Переважає більшість відхилень енергетичного балансу України на 2013 рік знаходяться в межах 5% зменшення фактичних даних відносно прогнозних, що в цілому корелює з різницею між фактичними індексами випуску промислової продукції за 2013 рік та їх прогнозними значеннями, використаними при формуванні прогнозного енергетичного балансу (табл. 2).

Зменшення фактичного загального постачання первинної енергії (на 5,0%) і кінцевого споживання (на 2,1%) відносно відповідних прогнозованих значень мало місце за умови

реального зменшення промислового виробництва на 5,9% відносно прогнозованого значення.

Кінцеве споживання енергетичних ресурсів в Україні у 2013 році становило 69557 тис. т н.е., або 97,90% від прогнозованого, в тому числі: вугілля та торфу – 100,75%; нафтопродуктів – 101,83%; природного газу – 96,66%; біопалива та відходів – 100,45%; електроенергії – 100,13%; теплоенергії – 92,73% від прогнозованого.

Список використаних джерел

1. Про звітний та прогнозний енергетичні баланси / Розпорядження КМУ від 11.03.2011 №203. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/203-2011-%D1%80>

2. Про схвалення Концепції формування енергетичного балансу / Розпорядження КМУ від 28.11.2007 №1058. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-2007-%D1%80>.

3. Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції формування енергетичного балансу / Розпорядження КМУ від 30.10.2008 №1376. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1376-2008-%D1%80>.

4. Некрасов А.С., Синяк Ю.В., Ямпольский В.А. Построение и анализ энергетического баланса (вопросы методологии и методики). – М.: Наука, 1974. – 179 с.

5. Мелентьев Л.А. Оптимизация развития и управления больших систем энергетики: Учеб. пособие. – М.: Высш. шк., 1982. – 319 с.

6. Піришвілі Б.З., Чіркін Б.П., Чукаєва І.К. Перспективний паливно-енергетичний баланс – основа формування енергетичної стратегії України до 2030 року. – К.: Наукова думка, 2002. – 239 с.

7. Лір В.Е. Енергетичний баланс як основа економічного аналізу та прогнозу енергозабезпечення держави // Економіка і прогнозування. – 2000. – №1. – С. 91–102.

8. Енергетичний баланс України за (2000–2013) рік / Статистичний бюлетень Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 339.9:005.336.4:004.738.5

О.Ю. КАРДАКОВ,
здобувач, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
голова наглядової ради компанії «Октава Капітал»

Інтелектуалізація глобального економічного середовища: причини і наслідки

У статті проаналізовано основні тенденції в галузі інтелектуалізації економіки. Визначено індикатори розвитку знань, які є основними показниками розвитку інтелектуального потенціалу. Проведено оцінку основних наслідків, які веде за собою процес глобальної інтелектуалізації економіки. Проаналізовані методи оцінки ідентифікації інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: інтелектуалізація світової економіки, індикатори розвитку, інтернет–технології, інтелектуальні технології.

А.Ю. КАРДАКОВ,
соискатель, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
председатель наблюдательного совета компании «Октава Капитал»

Интеллектуализация глобальной экономической среды: причины и последствия

В статье проанализированы основные тенденции в области интеллектуализации экономики. Определены индикаторы развития знаний, являющиеся основными показателями развития интеллектуального потенциала. Проведена оценка основных последствий, которые влечет за собой процесс глобальной интеллектуализации экономики. Проанализированы методы оценки и идентификации интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: интеллектуализация мировой экономики, индикаторы развития, интернет–технологии, интеллектуальные технологии.

О. KARDAKOV,
applicant, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Chairman of the Supervisory Board of «Octava Capital»

The cause and effect of global economic environment intellectualization

This article deals with the analysis of tendencies in the sphere of intellectual economy. The main indicators of knowledge development were determined. The evaluation of the major consequences that entails a process of intellectualization global economy was made.

Keywords: intellectualization of world economy, indicators of development, internet, intellectual technologies.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки в цілому зумовлений трансформацією всієї економічної системи в контексті її інтелектуалізації. В сучасних умовах роль інтелектуальних ресурсів надзвичайно зросла. Необхідно оцінити перспективи та наслідки, які тягне за собою процес інтелектуалізації. Варто визначити та проаналізувати

зுவати найновіші тенденції в галузі інтелектуалізації економіки, необхідно осмислити даний процес та узагальнити різні погляди.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інтелектуалізація – це складний багатосторонній та багатофакторний процес, вивченням його аспектів займаються багато вчених

як вітчизняних, так і зарубіжних, таких як Б. Артур, А.В. Бузгалін, К.К. Вальтух, Е. Веліхов, П. Дзевід, Г. Дейлі, П. Друкер, А.І. Колганов, Ю.М. Осипов, Н.М. Римашевська та ін.

Метою статті є узагальнення методів оцінки інтелектуалізації економіки та визначення наслідків інтелектуалізації економіки для світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Одними з найсуттєвіших і водночас ємними за змістом показників розвитку інтелектуального потенціалу останнім часом стали вважати індикатори розвитку економіки знань, які розраховуються групою Світового банку починаючи з 2004 року. Ці розрахункові моделі відносяться до розряду синтетичних, адже вони включають 70 різних показників, що охоплюють три основні блоки: рівень економічного розвитку, індекс розвитку людського потенціалу, а також цілий ряд знанневих характеристик. Утім зведеними індикаторами вважаються – Індекс знань (The Knowledge Index, KI), а також Індекс економіки знань (The Knowledge Economy Index, KEI). Важливою перевагою KI є те, що він складається з трьох основних блокових субіндексів, що охоплюють освітньо-науковий комплекс (рівень освіти, доступність середньої освіти); інновації (роялті та ліцензійні платежі, патенти, наукові статті); інформаційно-комунікативні технології (телефони, комп'ютери, користувачі Інтернету). Індекс економіки знань (KEI) є більш об'ємним, адже вміщує в собі на додаток до вище названих субіндексів ще й блок «економічні стимули та інституційна система», що включає широкий спектр показників, зокрема тарифні і нетарифні бар'єри, кількість регуляторних заходів, дотримання законів. На думку російської дослідниці Л. Батракової, індекс економіки знань «...оцінює не стільки потенціал країни, а те, наскільки її господарське середовище тією чи іншою мірою сприяє тому, щоб знання ефективно використовувались в економічному розвитку» [1, с. 108]. Слід також визнати, що сучасні тенденції позитивної динаміки індексу економіки знань стали характерними передусім для держав Східної та Південно-Східної Азії. Натомість для країн-лідерів визначальною стала як раз зворотна тенденція показника KEI, який упродовж 2000–2012 років прогресивно знижувався. Невелике виключення становили Великобританія і Німеччина (див. табл.).

У процесі виявлення секторальних змін у структурі відтворення широкого розповсюдження набули й інші системи

спостережень, натомість частина субіндексів, що складають основний показник, нерідко використовується дослідниками як самостійний інструмент компаративного країнового аналізу. До числа таких розрахунків можна віднести:

– глобальний інноваційний індекс, в якому чільне місце посідає аналіз людських інноваційних факторів та їх впливу на глобальне бізнес середовище. Отримані дані мало чим відрізняються від тих, що представлені в інших таблоїдах. Причому, станом на кінець 2014 року перші п'ять місць посіли (відповідно) Швейцарія, Великобританія, Швеція, Фінляндія, Нідерланди (Україна з її індексом 36,26 знаходиться на 63-му місці) [3];

– індекс відкритості промисловості за відношенням до світового ринку;

– індекс Херфіндала, що розраховується на базі показників експорту та імпорту. Він дає загальне уявлення про характер диверсифікації, а відтак і глобалізації інших тенденцій у зовнішній торгівлі країни. Натомість більш глибокий аналіз щодо індексу дозволяє визначити не лише особливості географічної стратифікації торгівлі, а й з'ясувати характер технологічного експорту;

– доволі широкий сучасний математичний апарат дозволяє визначити і характер інтелектуалізації праці на окремих підприємствах, тобто виявити характерні його риси на макрорівні. До найбільш значущих з них вітчизняний дослідник А. Кузьмін [4] відносить критерій інтелектуальності організації KI:

$$KI = \frac{VC}{R}, \quad (1)$$

де VC – створена вартість; R – витрачені ресурси.

Також, використовуючи мультиплікатор Тобіна (Q), автором пропонується оцінювання інтелектуалізації підприємства, яке набуває такого вигляду:

$$Q = \frac{HC + SC}{TA}, \quad (2)$$

де HC – людський капітал, SC – структурний капітал, TA – повні активи.

Разом із тим чимало дослідників вважає, сучасна система економічних спостережень має містити у своїй основі значну частину інформаційно-комунікативного інструментарію, який найкраще характеризує ступінь розвитку інфор-

Динаміка змін Індексу економіки знань (KEI), 2000–2012 роки у країнах-лідерах, за методикою Світового банку

| Країна | Роки | | Динаміка (+) (-) | Країна | Роки | | Динаміка (+) (-) |
|---------------|------|------|------------------|----------------|------|------|------------------|
| | 2012 | 2000 | | | 2012 | 2000 | |
| Швеція | 9,38 | 9,73 | – | Бельгія | 8,68 | 8,98 | – |
| Фінляндія | 9,22 | 9,12 | + | Південна Корея | 8,65 | 8,98 | – |
| Нідерланди | 9,22 | 9,36 | – | Швейцарія | 8,65 | 9,14 | – |
| Тайвань | 9,10 | 8,99 | + | Великобританія | 8,61 | 8,83 | – |
| Данія | 9,00 | 9,38 | – | Ісландія | 8,54 | 8,41 | + |
| Норвегія | 8,99 | 9,30 | – | Японія | 8,53 | 8,87 | – |
| Австралія | 8,98 | 9,27 | – | Австрія | 8,39 | 8,65 | – |
| Нова Зеландія | 8,93 | 9,20 | – | Франція | 8,36 | 8,55 | – |
| США | 8,89 | 9,35 | – | Естонія | 8,26 | 8,00 | + |
| Німеччина | 8,83 | 8,78 | + | Іспанія | 8,26 | 8,35 | – |
| Ірландія | 8,73 | 8,82 | – | Гонконг | 8,17 | 7,84 | + |
| Канада | 8,72 | 9,21 | – | Ізраїль | 8,07 | 8,79 | – |

Джерело: [2].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

маційного суспільства. Так, відомий французький науковець М. Кастельс доволі детально описує цифрову нерівність, що панує у світі, активно використовуючи при цьому дані щодо ресурсів Інтернету, ступінь розповсюдженості доменів «.com», «.org», «.net», доступність до широкополосного Інтернету, кількість користувачів мобільними телефонами та персональними комп'ютерами [5, с. 210–218].

З огляду на це надзвичайно важливими є ті порівняння, що робить Бюро розвитку телекомунікацій (BDT). Зокрема, представлена ним у 2014 році доповідь «Оцінювання інформаційного суспільства» [6] містить не лише складні синтетичні індикатори ICT – індекс інформаційних і комунікативних технологій, IDI – індекс розвитку інформаційних і комунікативних технологій, а й близько сотні інших категорій, які визначають інформаційний успіх тієї чи іншої країни. Доволі показовим може вважатися географічне порівняння глобального розвитку Інтернету по мегарегіонах (рис. 1).

Як впливає з рис. 1, пропускна спроможність Інтернету в мегаполісах світу зростала з кожним роком. Причому найбільш відчутним динамізм став у 2010–2013 роках і ознаменував собою початок другої стадії інформаційної революції з її найбільшими ресурсами, що сконцентровані в Європі та Америці, проте прогрес є очевидним і в африканських та арабських країнах (США сюди на входили з огляду на значну відмінність в порівнянні даних). Важливим є також те, що попри всі зусилля інформаційний розрив між країнами світу лише зростає.

Розвиток інтернет–технологій значною мірою визначає характер комунікацій у світі, перенесення спілкування у віртуальну сферу та зумовлену цим віртуалізацію життя. Не стали виключенням і численні компанії, які мають значний інформаційний ресурс, який продукується різними мовами світу і є лідерами сучасних кібермереж. Яскравим прикладом може вважатися Google, яка найбільше за всіх інформаційних ТНК нарощувала протягом останніх десяти років

свою потужність та стандартизувала роботу з клієнтами (користувачами) (рис. 2).

З рис. 2 наочно видно, що швидкий розвиток інтернет–технологій не випадково вивів компанію Google у число лідерів у цьому секторі глобальної економіки. Якщо протягом 2007–2009 років спостерігалось повільне, але поступове зростання числа клієнтів Google (за три роки в 1,3 раза), то період 2009–2011 років став рекордним для цієї ТНК, клієнтська база якої зросла вдвічі). Загальне ж зростання за весь період оцінювалося в 3,2 раза. Активно розвиваються також численні соціальні мережі з явним лідером – Facebook. Якщо у 2009 році його клієнтів нараховувалося лише 300 млн., то у 2013 році їх було вже 1,25 млрд. [6, р. 16], тобто зростання за період, що аналізується, становило 4,2 раза.

Наведене вище дозволяє чітко алгоритмізувати процес створення валідної дослідницької бази щодо оцінювання наслідків інтелектуалізації глобального економічного середовища (рис. 3).

Як видно з рис. 3, початковими (стартовими) аналітичними моделями може бути діюча система економічних та соціальних показників та система оцінювання інформаційних обсягів, що відображає якісну та кількісну характеристику інтелектуальних потоків. Це, своєю чергою, дозволяє селектувати інформаційну базу та визначати вагу пропонованого нового індикатора. На іншому (лівому) боці має місце процес уточнення валідності (достовірності) існуючих зараз, а також нових показників з метою створення таких синтетичних індикаторів, які б повною мірою висвітлювали відповідні процеси і водночас, кожний з субіндексів мав би самостійне значення. Якщо на цьому рівні має місце співробітництво між фахівцями та узгодження параметральних характеристик, можна розраховувати на те, що цей процес успішно пройде різномірневу апробацію, а також матиме необхідне узагальнення, а й у разі потреби ще й корекцію. Наслідком реаліза-

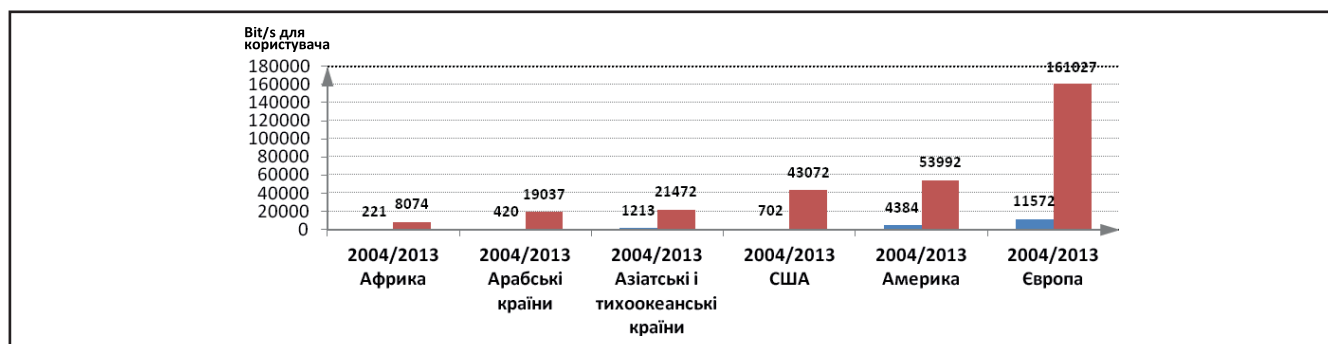


Рисунок 1. Пропускна спроможність Інтернету (bits/s) для користувачів по регіонах світу (2004 та 2013 роки)

Складено автором за даними *Measuring the information Society Report, 2014*.

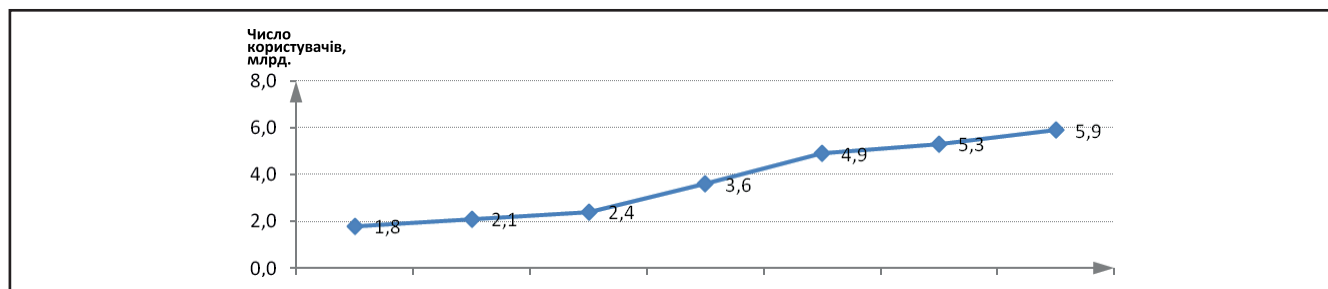


Рисунок 2. Щорічне зростання користувачів Google (за кількістю запитів один день) [6]



Рисунок 3. Алгоритми оцінювання рівня інтелектуалізації глобального суспільства

Складено автором.

ції подібного роду етапів має бути створення таких індексів, які певною мірою відповідають критеріям об'єктивності, ілюстрованості та інформативності.

Висновки

Інтелектуалізація глобального економічного середовища є об'єктивним процесом активної генерації нових знань, їх нагромадження, селектування, узагальнення та адаптування для потреб споживача, основою чого є світовий трансфер технологій з метою отримання комерційних ефектів упродовж усього ланцюжка взаємодії мережного суспільства. Інтелектуалізація глобального простору є частиною креативної економіки і не зводиться лише до технічної модернізації виробничих процесів, адже потребує локальної концентрації талановитих людей в сфері мистецтва, науки, культури та інших секторів, котрі забезпечують перетворення творчих ідей та розроблених на цій основі проектів в конкретні комерційні результати.

Зростаюча потреба суспільства у розробленні нової інформаційно-аналітичної моделі інтелектуалізації світової економіки може бути задоволена лише через міждисциплінарну алгоритмізацію міжнародного співробітництва. В її створенні вхідними індикаторами є, з одного боку, система економічних та соціальних показників, з іншого – система оцінювання інформаційних обсягів, що продукуються та розповсю-

джуються. Їхнє взаємне селектування, уточнення валідності, визначення ваги кожного індикатора (субіндикатора) сприятиме створенню нового типу синтетичних високоінтегрованих аналітичних систем, які після різномірної апробації та узагальнення, а також наступного параметрального визначення сфер використання, зможуть забезпечувати автоматизоване проведення аналітичних досліджень в селективних сферах інтелектуальних технологій.

Список використаних джерел

1. Батракова Л. Показатели развития экономики знаний // Ярославский педагогический вестник. – 2012. – №2. – Том 1 (Гуманитарные науки). – С. 107–111.
2. Knowledge Economy Index (World Bank), 2012 [Електрон. ресурс] Режим доступу <http://knoema.ru/WBKE/2013/knowledge-economy-index-world-bank>
3. The Global Innovation Index, 2014. The Human Factor in innovation [Електрон. ресурс] Режим доступу www.Glohalinnovationindex.org
4. Кузьмин А.И. Интеллектуализация: инструмент развития экономики [Електрон. ресурс] Режим доступу <http://www.rusnanka.com/15-NPN-2009/Economics>
5. Кастельс М. Интернет Галактика. Міркування щодо інтернету, бізнесу і суспільства. – К.: Ваклер, 2007. – 290 с.
6. Measuring the Information Society. Report 2014. – Geneva: International Telecommunication Union, 2015. – 758 p.

УДК 005.21–047.44:005.591.61:336.71(5–11)(5–13)

А.В. ШЛАПАК,
здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Стратегічний аналіз процесів диверсифікації банківської системи країн Південно-Східної Азії

У статті проаналізовані тенденції розвитку банківських операцій, пов'язаних з функціонуванням міжнародного банківського капіталу країн Південно-Східної Азії. Досліджені процеси диверсифікації банківської діяльності країн Південно-Східної Азії. В процесі ґрунтовного аналізу сучасних процесів диверсифікації банківської системи країн Південно-Східної Азії виокремлено три групи проблем, які суттєво гальмують її розвиток.

Ключові слова: синдикуване кредитування, банківська система, єврокредитний сегмент, фінансовий ринок.

Стратегический анализ процессов диверсификации банковской системы стран Юго-Восточной Азии

В статье проанализированы тенденции развития банковских операций, связанных с функционированием международного банковского капитала стран Юго-Восточной Азии. Исследованы процессы диверсификации банковской деятельности стран Юго-Восточной Азии. В ходе анализа современных процессов диверсификации банковской системы стран Юго-Восточной Азии выделены три группы проблем, которые существенно тормозят их развитие.

Ключевые слова: синдицированное кредитование, банковская система, еврокредитный сегмент, финансовый рынок.

A. SHLAPAK,

researcher in international accounting and auditing, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The strategic analysis of banking system process of diversification in the South-East Asian countries

This article deals with the tendency of banking operations development, which are connected to South-East Asian countries international banking capital. The process of banking activity diversification is discovered. The three problems which slow down the development of banking system were pointed out in the process of diversification analysis.

Keywords: syndicated loans, banking system, euro loan segment, financial market.

Постановка проблеми. Характеризуючи тенденції розвитку банківських операцій, пов'язаних з функціонуванням міжнародного банківського капіталу країн Південно-Східної Азії, слід відзначити, що переважна їх частка здійснюється нині в межах азійських фінансових центрів. Вони сформувалися в результаті тривалої конкуренції, і тут зосереджені найбільші банки країн регіону, що обслуговують світові фінансові потоки та міжкраїновий перерозподіл капіталу між суб'єктами світового фінансового ринку. Сучасна діяльність азійських фінансових центрів хоча і носить переважно регіональний характер, однак усі вони є невід'ємним і важливим компонентом інфраструктури глобального фінансового ринку, основою азійського сегмента глобального фінансово-кредитного ринку та своєрідними «фінансовими магнітами», що притягують колосальні обсяги міжнародного банківського капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато робіт зарубіжних та вітчизняних вчених присвячено аналізу банківської системи країн Південно-Східної Азії, зокрема такі вчені, як С. Клессенс, А. Деміргуч-Кунт та Г. Хьоцинг.

Мета статті полягає в аналізі тенденцій розвитку банківської системи країн Південно-Східної Азії.

Виклад основного матеріалу. В останні десятиліття помітно посилився вплив на світовий ринок таких фінансових центрів країн Південно-Східної Азії, як Сінгапур, Гонконг, Шанхай, Сянган, Мумбай, Тайпей, Пекін, Аомин (Макао) та

ін. У табл. 1 подано рейтингові позиції 18 найбільших фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону, які в 2014 році позиціонувалися за індексом глобальних фінансових центрів (The Global Financial Centres Index – GFCI), що його щороку розраховує британська компанія Z/Yen.

Сучасна діяльність міжнародних фінансових центрів країн Південно-Східної Азії справляє вагомий вплив на бізнес-середовище, в якому оперують компанії різних країн, а отже визначає характер розвитку інших секторів світового господарства, зайнятості та глобальної економіки в цілому. В теперішній час найвпливовіші фінансові центри даного регіону – Гонконг, Сінгапур та Шанхай – спеціалізуються на наданні практично всіх видів фінансових послуг – інвестиційного менеджменту, банківських послуг, управління і регулювання, страхування та професійних послуг (табл. 2).

Так, Гонконг на сьогодні завдяки поширенню англосаксонського фінансового законодавства, пільговим митним режимам та низькому рівню оподаткування фінансових операцій уже тривалий час утримує статус глобального центру синдицированого кредитування та операцій з фондовими цінностями. Крім того, він посідає п'яте місце у світі за кількістю іноземних банків і шосте – за обсягами здійснюваних валютних операцій.

Своєю чергою, Сінгапур спеціалізується на операціях з фондовими цінностями, а також проведенні банківських

Таблиця 1. Рейтингові позиції фінансових центрів країн АТР за індексом глобальних фінансових центрів у 2014 році [1]

| Місце в рейтингу | Фінансовий центр | Значення індексу глобальних фінансових центрів | Місце в рейтингу | Фінансовий центр | Значення індексу глобальних фінансових центрів |
|------------------|------------------|--|------------------|------------------|--|
| 3 | Гонконг | 756 | 28 | Бусан | 676 |
| 4 | Сінгапур | 746 | 32 | Пекін | 668 |
| 6 | Токіо | 718 | 33 | Осака | 667 |
| 8 | Сеул | 715 | 41 | Куала-Лумпур | 656 |
| 20 | Шанхай | 690 | 46 | Бангкок | 646 |
| 23 | Сідней | 682 | 59 | Маніла | 627 |
| 24 | Мельбурн | 681 | 61 | Мумбай | 625 |
| 25 | Шеньчжень | 680 | 66 | Джакарта | 620 |
| 27 | Тайбей | 677 | 73 | Веллінгтон | 594 |

Таблиця 2. Рейтинг топ-10 світових фінансових центрів за видами фінансових послуг у 2014 році [1]

| Місце в рейтингу | Види фінансових послуг | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------|--------------------------|-------------|--------------------|
| | інвестиційний менеджмент | банківські послуги | управління і регулювання | страхування | професійні послуги |
| 1 | Нью-Йорк | Нью-Йорк | Лондон | Нью-Йорк | Лондон |
| 2 | Лондон | Лондон | Нью-Йорк | Лондон | Нью-Йорк |
| 3 | Гонконг | Гонконг | Гонконг | Бусан | Гонконг |
| 4 | Сінгапур | Сінгапур | Цюріх | Сінгапур | Сінгапур |
| 5 | Токіо | Сеул | Сінгапур | Гонконг | Цюріх |
| 6 | Цюріх | Токіо | Франкфурт | Сеул | Франкфурт |
| 7 | Бостон | Шанхай | Токіо | Цюріх | Женева |
| 8 | Франкфурт | Цюріх | Женева | Токіо | Бостон |
| 9 | Женева | Франкфурт | Торонто | Чикаго | Торонто |
| 10 | Торонто | Дубай | Сеул | Шанхай | Дубай |

і валютних операцій. У результаті поглинання Австралійської фондової біржі даний фінансовий центр у 2011 році став найбільшим торговельним майданчиком в азієському регіоні. І, нарешті, сучасна «фінансова спеціалізація» Шанхая – це операції з акціями, облігаціями та IPO. На сьогодні в його лістингу присутні близько компаній з різних країн світу, а за обсягами електронних торгів (близько \$4,5–5,0 трлн. щорічно) він посідає третє місце у світі з капіталізацією ринку акцій на рівні близько \$3 трлн. [2].

Банківські установи Південно-Східної Азії поступово розширюють свої операції і у сфері синдикуваного кредитування, яке практикується кількома банками одному позичальникові і дає змогу банківським синдикатам мобілізувати великомасштабні довгострокові фінансові ресурси для надання кредитів урядовим, підприємницьким, фінансовим та іншим структурам. Крім того, синдикуване кредитування забезпечує також ефективний розподіл кредитного ризику між усіма його учасниками пропорційно їхній частці у формуванні кредитного ресурсу, має більш дешеву сукупну вартість порівняно з випуском єврооблігацій, є гнучким фінансовим інструментом, з погляду можливості його видачі без застави.

Що стосується загальних вартісних обсягів ініційованих випусків синдикуваних кредитів банками країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, то у період з 1992 по 2014 рік вони зросли з \$6,2 [3] до майже \$630 [4] млрд. У регіональній структурі синдикуваного кредитування у 2014 році найбільша частка традиційно припадала на Північну Америку – 56,3% світового обсягу (\$2577,3 млрд.), далі слідує Європа – 23,8% (\$1114,2 млрд.), Азійсько-Тихоокеанський регіон – 13,4% (\$628,9 млрд.), Африка, Середній Схід і Центральна Азія – 1,9% (\$86,8 млрд.).

Серед країн Південно-Східної Азії лідерські позиції в синдикуваному кредитуванні посідає Китай (\$144,2 млрд. у 2014 році), Гонконг (\$93,9 млрд.), Сінгапур (\$53,1 млрд.) та Тайвань (\$31,8 млрд.). Натомість Республіка Корея (\$16,2 млрд.), Малайзія (\$18,1 млрд.), Індонезія (\$17,1 млрд.), Таїланд (\$10,7 млрд.) та Філіппіни (\$3,5 млрд.) характеризуються незначним рівнем залучення до даних процесів, що свідчить про певну відсутність довіри між їх комерційними банками, недосконалість законодавчої та нормативної бази в частині регулювання синдикуваного кредитування, а також асиметричність розвитку національних банківських систем відносно розмірів власного капіталу банків і структури їхніх пасивів.

На сьогодні найбільшими провайдерсами синдикуваного кредитування в регіоні Південно-Східної Азії є такі банки-організатори, як Industrial & Commercial Bank of China, Bank of China Ltd., China Development Bank, Sumitomo Mitsui, China Construction Bank, Korea Development Bank, Malayan Banking Bhd та ін.

Характеризуючи процеси диверсифікації банківської діяльності країн Південно-Східної Азії, не можна оминати увагою і такий напрям, як динамічний розвиток його єврокредитного сегмента, що знайшло свій вияв у нарощуванні масштабів азієського сегменту ринку банківських кредитів в іноземних валютах. Так, станом на вересень 2014 року на азієський регіон припадало майже 53% (\$377 млрд.) загального обсягу вимог до резидентів в іноземних валютах країн з новостворюваними ринками, або 9,2% відповідного світового показника. При цьому кумулятивний обсяг іноземних вимог за контрактними зобов'язаннями економічних суб'єктів країн Азійсько-Тихоокеанського регіону становить \$2,8 трлн. (у тому числі Китаю – \$1,3 трлн., китайського Тайбею – \$227,9 млрд., Індонезії – \$145,1 млрд., Республіки Корея – \$330,3 млрд., Малайзії – \$185,8 млрд., Філіппін – \$40,9 млрд., Таїланду – \$142,4 млрд.), з них майже \$930 млрд. становили іноземні вимоги до банків [5].

Про зростаючі конкурентні позиції банків країн Південно-Східної Азії на глобальному ринку банківських послуг свідчить такий показник, як доходи банківської системи. Так, у 2012 році сукупні доходи банків Азійсько-Тихоокеанського регіону, що входять у рейтинг 50 глобальних банків, становила близько \$520 млрд. (Для порівняння: відповідний показник європейських банків становив \$650 млрд., а банків Північної Америки – \$570 млрд. [6].) А загалом протягом 2009–2014 років темпи їх щорічного приросту становили в середньому 9%, у той час як доходи банків західних країн практично не змінювались, а в окремі роки навіть скорочувались. Слід також відзначити, що таке зростання значною мірою було забезпечено високою рентабельністю банківського капіталу країн Південно-Східної Азії, середнє значення якої протягом 2008–2013 років становило близько 16%, коливаючись в діапазоні від 15 до 25% в Індії, Китаї та Індонезії і перевищуючи 15% у Малайзії та Гонконгу [6].

Разом із тим згідно з висновками одного з перших західних досліджень, присвячених аналізу впливу іноземних банків на національні ринки банківських послуг – стат-

ті С. Клессенса, А. Деміргуч–Кунта та Г. Хьоцинга «Як прихід іноземних банків впливає на національний банківський ринок?» [7], входження іноземних банків суттєво знижує прибутковість місцевих банків, а також їх накладні витрати. Дане дослідження, що було проведено на основі даних 80 країн світу (розвинутих, з перехідною економікою та з новостворюваними ринками) протягом 1988–1995 років (найбільш інтенсивний період глобалізаційних процесів у банківській сфері), показало, що за інших рівних умов висока прибутковість банків свідчить про слабку конкуренцію в банківському секторі, а високий рівень їх накладних витрат – про неефективне управління та слабку організаційну структуру. З цього можна зробити висновок, що на сьогодні банківські системи країн Південно–Східної Азії характеризуються недостатнім рівнем присутності іноземного капіталу, що не стимулює місцеві банки до зниження трансакційних витрат та імплементації ефективних технологій і процедур.

Грунтовний аналіз сучасних процесів диверсифікації банківської системи країн Південно–Східної Азії дає змогу виокремити три групи проблем, які суттєво гальмують її розвиток. Насамперед слід відзначити проблеми загальносистемного характеру, що справляють вплив на стабільність кредитно–фінансової системи регіону загалом. Так, засталено високими темпами макроекономічного зростання країн Південно–Східної Азії вже тривалий час криється висока уразливість їхніх банківських систем, низька якість кредитних портфелів банків, високий рівень «токсичних» боргів, сумнівні активи на балансах. Значною мірою в цьому винні уряди і центральні банки країн ПСА, які перешкоджали зміні вартості національних валют спочатку за умов значного припливу іноземного капіталу, а згодом – його різкого відпливу. Уряди також заохочували надмірне кредитування, зокрема в Таїланді – в секторі нерухомості, в Малайзії – пряме кредитування продовжувалось в окремих секторах, у тому числі в малому підприємстві. Водночас центральні банки не робили спроб запровадити контроль над кредитами, а такі заходи, як встановлення мінімального розміру капіталу, є менш жорсткими порівняно зі звичайними заходами, що реалізуються в Північній Америці чи Європі [8].

Окремо слід сказати про проблему домінування в країнах Південно–Східної Азії (особливо Китаї) моделі фінансування, орієнтованої та залучення коштів населення та державних капіталовкладень у різних формах, а також недостатній розвиток механізмів залучення грошових ресурсів на глобальних фінансових ринках за рахунок розміщення акцій (IPO) та інших цінних паперів. Крім того, доводиться констатувати участь азійських банків і в реалізації напівлегальних схем, спрямованих на обхід існуючих обмежень із залучення і розміщення коштів населення.

Так, значну проблему для банківських систем країн Південно–Східної Азії становить поширення «тіньового» банківського сектору, що пов'язано з обмеженим доступом малого і середнього бізнесу, а також індивідуальних сільськогосподарських господарств до кредитних ресурсів. Зокрема, згідно з даними Народного банку Китаю на відміну від державних підприємств лише 60% сільськогосподарських господарств мають доступ до отримання кредитів від офіційних кредитно–фінансових структур. При цьому кошти, що ними

залучаються, лише частково (на 30%) здатні задовольнити їхній попит на позикові ресурси [9]. Усе це створює умови для поширення в Китаї так званої «тіньової» банківської системи як сукупності інститутів і схем, які працюють як банки, однак не являються такими формально, а відтак – перебувають поза зони банківського регулювання.

Друга група проблем диверсифікації банківської діяльності країн Південно–Східної Азії пов'язана з регулюванням фінансової сфери і збереженням регуляторних обмежень на інтеграцію національних фінансових ринків держав у глобальну фінансову систему. Так, більшість банків країн Південно–Східної Азії на відміну від американських та європейських дотепер зберігають низку обмежень на транскордонний рух фінансових активів. Вони стосуються як прямих заборон (обмежена конвертованість валюти, обмеження на власність та діяльність іноземних інвесторів), так і приховано–регуляторних заходів та інструментів (обмеження операцій зі злиттів та поглинань, антимонопольне законодавство, регулювання компанії–олігополій, обмеження на операції між вітчизняними банками та компаніями та ін.).

Натомість, у країнах Південно–Східної Азії (Індонезії, Філіппінах, Малайзії та Таїланді) на всі перераховані вище операції зберігаються помірні обмеження, а у Китаї – навіть жорсткі обмеження. Певні проблеми у КНР створює пряме підпорядкування Народного банку Китаю та Комісії з регулювання банківської діяльності (China Banking Regulatory Commission) Державній раді, зокрема в питаннях управління банківським сектором, а також надмірний бюрократичний тиск у галузі [10].

Тим не менше в останні роки намітилася тенденція до певного пом'якшення системи банківського регулювання КНР, пов'язаного із затримкою запровадження Комісією з регулювання банківської діяльності жорсткіших вимог щодо показників достатності капіталу, а також зниженням норми обов'язкового резервування до 21%, що не тільки дає змогу китайським банкам надавати більше кредитів без залучення додаткових коштів від продажу акцій чи облігацій, а й вже вивільнило в банківській системі цієї країни понад 350 млрд. юанів капіталу [11].

І, нарешті, третя група проблем диверсифікації банківських систем країн Південно–Східної Азії пов'язана з недостатнім в цілому рівнем конкуренції на ринках банківських послуг, низькою прибутковістю місцевих банків та відносно слабкою підготовкою їх персоналу і керівництва. Не слід скидати з рахунків також низький рівень управління і оцінки кредитних ризиків і брак механізмів судово–юридичного захисту кредитно–фінансових вкладів щодо повернення розміщених кредитних коштів.

У відповідь на об'єктивну необхідність подолання цих «вузьких місць» функціонування банківської індустрії країн Південно–Східної Азії вона перебуває нині на порозі радикальних змін. Вони пов'язані як з посиленням впливу процесів фінансового глобалізму, так і з конвергенцією з фінансовими ринками країн Північної Америки та Західної Європи на основі лібералізації регуляторної системи банківської діяльності, а також модернізацією національних фінансових політик в частині регулювання міжнародних фінансових потоків і розвитку місцевих ринків капіталу. Разом із тим існують певні відмінності у реформуванні фінансових секторів країн–лідерів і країн ПСА. Якщо США і Західна Європа впроваджують найрадикальніші за останні сімдесят років заходи реформування

фінансових секторів, насамперед в частині подолання їх глибоких структурних диспропорцій та зниження ризиків фінансової системи, то ключові заходи фінансового реформування у країнах Південно-Східної Азії сконцентровані на нівелюванні надмірної залежності фінансових систем від банків як основних фінансових посередників та поглибленні інтеграції азійських ринків капіталу у глобальну фінансову систему.

Так, ухвалення у США в 2010 році Закону Додда – Френка, запровадження нормативів банківської діяльності Базель III та численних національних і регіональних регуляторних ініціатив в Європі сформували якісно нову регуляторну платформу функціонування глобального фінансового ринку, спрямовану на недопущення повторення глибоких кризових явищ 2007–2010 років. Загалом усі регуляторні ініціативи зводяться до таких заходів: забезпечення платоспроможності і ліквідності банківської системи відповідно до вимог Базель III; структурні реформи банківського сектору, спрямовані на звуження спектру непритаманних банкам комерційних та інвестиційних операцій, реформування ринків капіталу; а також розширення захисту інвесторів і споживачів капіталу.

Усі перераховані вище заходи, як стверджують авторитетні експерти [12], лише посилять конкурентні переваги банківської системи країн Південно-Східної Азії з огляду на високу норму заощадження капіталу в національних економіках та консервативну систему банківського регулювання. Інакше кажучи, азійські банки, маючи вищі показники достатності капіталу та ліквідності порівняно з іноземними банками, що працюють у країнах ПСА, отримують значні конкурентні переваги.

При цьому слід відзначити, що в багатьох азійських юрисдикціях на сьогодні практично неможливо імплементувати більшість радикальних заходів структурного реформування банківського сектору, що реалізуються у посткризовий період у США та країнах Західної Європи. Йдеться насамперед про поділ роздрібної і оптової банківської діяльності (за зразком Великобританії), запровадження у банківську діяльність «правила Волкера» (США) або оподаткування банківських операцій (Європа). Причинами цього є значно менший вплив глобальної економічної кризи на азійський банківський сектор, концентрація регуляторних заходів на питаннях посилення інтеграції банківського сектору у глобальну фінансову систему, диверсифікації банківських інструментів, нарощування глибини фінансових ринків, забезпечення економічного зростання, на протипагу механізмам антициклічного менеджменту, а також доволі консервативна культура азійського банківництва.

Саме такі розходження лежать в основі певної дивергенції в показниках економічного зростання азійських країн і продуктивності їх фінансових установ. Водночас іноземні банки, що діють на території країн Південно-Східної Азії, будуть змушені реагувати на такі відмінності, реалізуючи іннова-

ційні бізнес-моделі і стратегії міжнародної конкурентоспроможності, особливо щодо нарощування фінансової експансії на небанківський сектор.

Висновки

Резюмуючи вищенаведене, слід відзначити, що останні десятиліття позначилися швидким розвитком та диверсифікацією ринків банківських послуг країн Південно-Східної Азії, які виявляються у постійному нарощуванні рівня їх капіталізації, змінах їх інструментальної структури, удосконаленні механізмів їх функціонування, а також запровадженні нових інструментів. І хоч у зв'язку зі світовою економічною кризою спостерігалася тенденція до певного зниження обсягів кредитування в євровалютах, даний ринок і далі відіграє вельми важливу роль у сучасних процесах міждержавного переміщення кредитного капіталу.

Список використаних джерел

1. The Global Financial Centres Index 16. – Financial Centres Futures, September 2014. – Long Finance. – P. 17.
2. Паценко О., Молчанова Е. Особливості розвитку сучасної структури світового фінансового ринку // Міжнародна економічна політика. – 2012. – №1–2 (16–17). – С. 190 (с. 179–208).
3. Ковтонюк О. Основні етапи розвитку синдикуваного кредитування у світі та його специфіка як складової фінансового забезпечення міжнародних операцій // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Серія Економіка. – 2009. – Вип 116. – С. 51 (с. 49–52)/
4. Global Syndicated Loans Review. Managing Underwriters Full Year 2014. – Thomson Reuters, 2015. – P. 9.
5. Preliminary International Banking Statistics, Third quarter 2014, January 2015. Table 9A: Consolidated claims of reporting banks – immediate borrower basis On individual countries by maturity and sector / Amounts outstanding. – P. A68.
6. Transforming Banks, Redefining Banking. Global Banking Outlook 2014–15. – EY, 2015. – P. 13.
7. Claessens S., Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? // Journal of Banking and Finance. – 2001. – Vol. 25. – N5. – P. 891–911.
8. Чуб О. Банки у глобальній економіці: монографія / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 59.
9. Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. К 65-летию КНР. – М.: ИД «ФОРУМ», 2014. – С. 165.
10. Вдовин А.Н. Банковская система КНР: направления развития и реформирования // Азия и Африка сегодня. – 2014. – №11. – С. 38 (с. 37–43).
11. Барановський О. Сьогодення світового ринку банківських послуг // Вісник Національного банку України. – 2012. – №4. – С. 22 (с. 18–23).
12. Wyman O. The Future of Asian Banking. Vol. 1. – P. 4.

Тенденції розвитку системи оподаткування персональних доходів в Україні

У статті розглядається система оподаткування доходів населення в Україні та її розвиток. Проаналізовано зміни законодавства щодо податку на доходи фізичних осіб та показано, що вони не спрямовані в достатній мірі на реалізацію регулятивного потенціалу податку. Зроблено висновок про те, що єдина комплексна реформа персонального прибуткового оподаткування була проведена у 2004 році.

Ключові слова: оподаткування, дохід, персональний прибутковий податок, єдиний соціальний внесок, військовий збір.

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

Тенденции развития системы налогообложения индивидуальных доходов в Украине

В статье рассматривается система налогообложения доходов в Украине и ее развитие. Проанализированы изменения законодательства по налогу на доходы физических лиц и показано, что они не направлены в достаточной мере на реализацию регулятивного потенциала налога. Сделан вывод о том, что единственная комплексная реформа персонального подоходного налогообложения была проведена в 2004 году.

Ключевые слова: налогообложение, доход, индивидуальный подоходный налог, единый социальный взнос, военный сбор.

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

Trends of taxation system of personal revenues in Ukraine

In the article there was described the system of taxation of incomes in Ukraine and its development. It was analyzed changes in legislation concerning personal income tax and showed that they are not sufficiently focused on the implementation of the regulatory potential of the tax. It was established that the only complex personal income tax reform was carried out in 2004.

Keywords: taxation, income, personal income tax, social security contribution, military duty.

Постановка проблеми. Однією з основних заporук ефективного функціонування податків, зокрема і персонального прибуткового, який в Україні представлений податком на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), є те, що вони повинні адекватно відображати економічну ситуацію та в межах своїх регулюючих можливостей забезпечувати стабільний розвиток суспільства. Причиною часті змінюваності податкового законодавства, окрім причин політико-процесуального характеру, є відірваність законодавчих норм від дійсності переважної більшості громадян, а також недовіра або й відсутність механізмів їх реалізації. У персональному прибутковому оподаткуванні це відображено у повній мірі. При цьому сформувався коло проблем, які носять постійний характер: низький рівень доходу та норма заощаджень, висока частка споживчих витрат на товари першої необхідності та ін. Саме це визначає реформаційні запити суспільства, що було відображено в низці нормативно-правових актів.

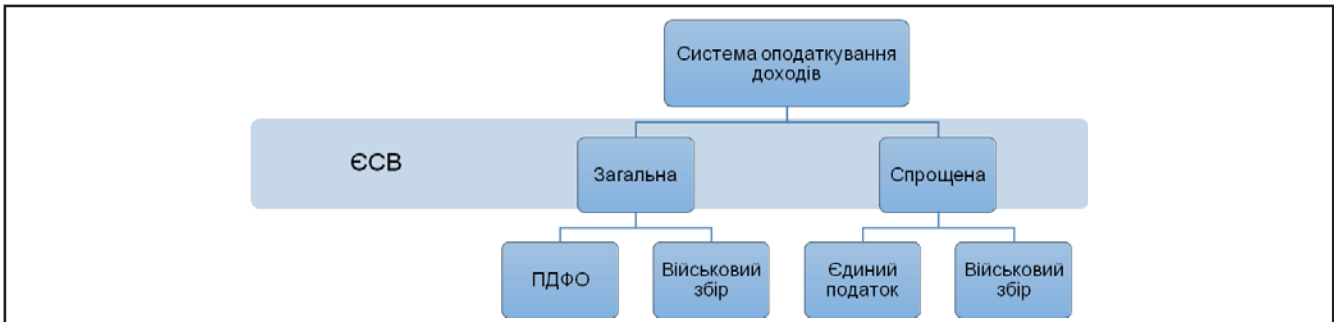
Основними документами, що визначали основні вектори такого реформування, були нормативно-правові акти владних інститутів. Це, зокрема, Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики і податкову реформу в Україні» [16], Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» [26], Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики в Україні» [17], Концепція реформування податкової системи [10], Стратегія реформування податкової системи [24], Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [19], Коаліційній угода, що парафрована 21 листопада 2014 року [9] та ін. Проте у пере-

важній більшості вони носять декларативний характер, про що, зокрема, свідчить відсутність оцінок рівня реалізації запропонованих новацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науківим обґрунтуванням змін у вітчизняному персональному прибутковому оподаткуванні, що набрали чинності з 01.01.2015, можуть виступати позиції ряду науковців, зокрема й С.І. Юрія, А.І. Крисоватого, Т.В. Кошук, щодо необхідності запровадження прогресивного механізму справляння ПДФО за двома-трьома ставками і оподаткування нерухомості громадян за помірними диференційованими ставками [30, с. 270–271]. Також достатньо важливим є дослідження К.І. Швабія щодо аналізу реформи ПДФО у 2004 році з використанням параметру Парето-розподілу, Джині до оподаткування та індексу Кавані для оцінки рівня прогресивності ПДФО [29, с. 200–202]. Також питання розвитку оподаткування доходів фізичних осіб досліджувалося О.С. Башняком, І.В. Присяжнюком, К.О. Русіною, В.Б. Тропіною, Н.М. Фроловою та іншими.

Метою статті є аналіз тенденцій оподаткування доходів населення України в контексті реформування податкової системи в цілому та персонального оподаткування зокрема.

Виклад основного матеріалу. Система оподаткування доходів в Україні є такою, що швидко змінюється і від того – складною. В результаті внесення ряду змін у законодавство на сьогодні її складають такі податки і збори: податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), військовий збір та єдиний податок, які схематично представлені на рисунку. Їхня сукупність може складати загальну або спрощену систему оподаткування у ході функціонування та взаємодії. При цьому



Система оподаткування доходів фізичних осіб в Україні

Джерело: розроблено автором.

часто експертами для оцінки навантаження на фізичних осіб враховується єдиний соціальний внесок (далі – ЄСВ), який зобов’язані нараховувати, утримувати та сплачувати до державного бюджету страховальники, тому ми також використаємо його в ході аналізу. Далі більш детально зупинимось на загальній системі оподаткування.

Досвід стягування податків з громадян існував у Радянському Союзі. Зокрема, він регламентувався указом «О подоходном налоге с населения», при цьому від його сплати звільнялося багато категорій, зокрема і ті, що отримували місячні доходи до 70 руб. або до 300 руб. в рік. Його значення важко применшити зважаючи навіть на той факт, що більшу час-

тину податків сплачували державні підприємства. Основною базою оподаткування доходів громадян були заробітні плати, що знаходилися на достатньо низькому рівні. При цьому застосовувалося низьке або нульове оподаткування додаткової, понаднормової, надпланової чи «преміальної» роботи виробництва [13, с. 93]. Оподаткування доходів громадян не мало стратегічного значення для наповнення бюджету. Як зазначає А.М. Соколовська, прибутковий податок з громадян та податок з неодружених, одиноких та малосімейних відігравали не стільки фіскальну роль, скільки забезпечували вирівнювання індивідуальних доходів і певною мірою – регулювання деяких позитивних соціальних процесів [23].

Основні етапи розвитку персонального прибуткового оподаткування в Україні

| Номер етапу | Період | Основний регулюючий документ та кількість його редакцій | Ставки податку (на початок періоду) | Застосування неоподаткованого мінімуму* |
|-------------|--------------------------------|---|---|---|
| 1 | 1991–1993 | Закон Української РСР від 05.07.91 № 1306–XII «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства», мав 4 редакції | 12%, 15%, 20%, 30% – до доходів за місцем основної роботи; 2%, 3%, 5%, 6%, 9%, 10%, 11%, 12% – до доходів, визначених у ст. 14; 2%, 3%, 5%, 6%, 9%, 10%, 11%, 12%, 15%, 20%, 30% – із сум авторських винагород, що визначених у ст. 17; 60%, 65%, 70%, 75%, 80%, 85%, 90% – застосовується до сум винагород спадкоємцям авторів повторно (неодноразово) і знижується на 50% для спадкоємців віком до 18 років та жінок, яким за 55 років та чоловікам, яким за 60 років. Також визначалися ставки для оподаткування доходів від підприємницької діяльності та інших доходів громадян | Немає, але до доходів, що не підлягали оподаткуванню, відносились доходи у розмірі 185 крб. |
| 2 | 1993–2003 | Декрет КМУ від 26.12.92 «Про прибутковий податок з громадян», мав 30 редакцій | 10%, 20%, 35%, 50% – за місцем основної роботи; не більше 70% із сум авторської винагороди; 20% – до доходів, одержуваних не за основним місцем роботи; 15% – до дивідендів за акціями та внаслідок розподілу прибутку (доходу) підприємств | Є у розмірі мінімальної заробітної плати |
| 3 | 2004–2011 | Закон України від 22.05.2003 № 889–IV «Про податок з доходів фізичних осіб», мав 31 редакцію | 15% до доходів, окрім процентів на депозити та процентні доходи (дисконтні) за ощадними сертифікатами (5%), до вигравшів або призів та інших доходів, нарахованих на користь нерезидентів (30%) тощо | Немає, але визначено поняття податкової соціальної пільги |
| 4 | 2012 р. – до теперішнього часу | Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI (Розділ IV «Податок на доходи фізичних осіб»), внесено 198 змін | 15% (17%) до доходів у тому числі, але не виключно у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат тощо, але прикінцевими положеннями визначено, що використовуватись вони будуть з 01.01.2006, а до цього застосовується ставка 13%; 5% до процентних та інших доходів (визначених у п. 167.2 ПКУ); 30% (34%) до доходів, нарахованих як вигравш чи приз; 10% – щодо доходів у формі заробітної плати шахтарів | Немає, але є податкова соціальна пільга |

* Застосування неоподаткованого мінімуму в частині персонального прибуткового оподаткування.

Джерело: складено автором.

Розвиток персонального прибуткового оподаткування в Україні можна умовно поділити на чотири етапи виходячи з основних документів, що його регулювали. При цьому відбувалися зміни в напрямі спрощення (переважно через зміни у ставках податків для різних джерел доходу).

Правове закріплення персонального прибуткового податку в незалежній Україні відбулося з прийняттям Закону «Про прибутковий податок з громадян України, іноземних громадян та осіб без громадянства» (Верховна Рада УРСР; Закон від 05.07.91 № 1306–XII). Варто відмітити, що він мав чотири редакції. В ньому були визначені основні засади персонального прибуткового оподаткування, які в більшості виходили з існуючого досвіду оподаткування. Платниками прибуткового податку в Українській РСР були визначені громадяни Української РСР, СРСР, іноземні громадяни та особи без громадянства як ті, що мають, так і ті, що не мають постійного місця проживання в Українській РСР. Саме у другій його редакції було відмінено оподаткування доходів громадян від ведення селянського (фермерського) господарства. У третій редакції, окрім заміни у тексті закону поняття «Українська Радянська Соціалістична Республіка» на «Україна», фактичного відбулося звільнення від сплати податку осіб рядового та начальницького складу органів внутрішніх справ, а також відмінено норму щодо зниження сум податку. При цьому дана норма була відмінена повністю, хоча поширювалась на більше коло осіб, включаючи осіб офіцерського складу, прапорщиків, мічманів та військовослужбовців надстрокової служби.

Варто зазначити, що об'єктом оподаткування у громадян, які мають постійне місце проживання в Україні, були доходи у грошовій або натуральній формі, одержані як на території України, її континентальному шельфі та у виключній (морській) економічній зоні, так і за межами України. Сплата податку з доходів, отриманих в іноземній валюті, дозволялась як у грошовій одиниці валюти, що діяла в Україні, так і в іноземній валюті. При цьому не підлягали оподаткуванню доходи у вигляді заробітної плати та інших видів грошових винагород робітників, службовців і прирівняних до них по оподаткуванню громадян у розмірах до 185 крб. на місяць, одержуваних за місцем їх основної роботи (служби, навчання), а також виграші по облігаціях державних позик та лотереях. Це при тому, що середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника в 1992 році становила 6505,4 крб. [22].

З 1993 року основним документом щодо персонального прибуткового оподаткування фізичних осіб був Декрет Кабінету Міністрів «Про прибутковий податок з громадян». Цей документ протягом періоду чинності набув 30 різних редакцій. Така часта зміна податкового законодавства негативно впливала на адміністрування податку. Також це є одним з деструктивних факторів, який визначав обмежену роль персонального прибуткового податку в Україні.

Цим декретом було визначено, що до складу сукупного оподаткованого доходу включалися доходи в грошовій формі (в національній та іноземній валютах) та в натуральній формі. При цьому сплата доходу, отриманого в іноземній валюті, можлива була лише в українських карбованцях.

Ставки податку були закріплені статтею 7 Декрету Кабінету Міністрів «Про прибутковий податок з громадян». При цьому був закріплений неоподатковуваний мінімум. Діяла прогресив-

на шкала оподаткування, проте використовувався достатньо складний механізм обрахунку. Законодавчо було передбачено, що доходи у вигляді дивідендів за акціями та внаслідок розподілу прибутку (доходу) цих підприємств та інших корпоративних прав, податок нараховується до джерел виплати у складі сукупного оподаткованого річного доходу за ставкою 15%.

За результатами календарного року громадяни, що отримували доходи з інших джерел, окрім основного місця роботи, були зобов'язані до 1 березня наступного року подати до податкового органу декларацію за місцем проживання про суму сукупного доходу. Для перевірки правильності визначеного сукупного доходу податкові органи використовували відомості про виплачені суми доходів і суми утриманого з них податку. Документом для сплати податку визначено платіжне повідомлення, що надсилалося платникові податковим органом.

Іноземні громадяни, що мають постійне місце проживання в Україні і одержують доходи як в Україні, так і за її межами, на підставі декларації про очікувані (оціночні) доходи обчислюється авансова сума податку. Перерахунок суми податку здійснюється на підставі даних про фактично одержані доходи. Варто відмітити, що сплата податку протягом року здійснюється рівними частками у такі строки: до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада.

Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 № 889–IV з 01.03.2004 визначав правові засади оподаткування доходів фізичних осіб за плоскою шкалою. Платниками податків визнавалися резиденти (що отримували доходи з джерелом походження в Україні та іноземні доходи), а також нерезиденти (що отримували доходи з джерелом їх походження з території України). Відповідно до цього різнилися об'єкти оподаткування.

З набуттям чинності Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» відбувся перехід з прогресивної на плоску шкалу оподаткування. Варто зазначити, що цей документ за час своєї чинності мав 31 редакцію, що ускладнює процес аналізу впливу документу. З 01.01.2004 до 31.12.2006 діяла ставка 13%, яка з 01.01.2007 була збільшена до 15% (17%). Окрім того, діяли й інші ставки податку: 5% від визначених об'єктів оподаткування у пункті 7.2 статті 7 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» та 10% для доходу шахтарів, а також подвійний розмір ставки від об'єкта оподаткування, що нарахований як виграш або приз.

Із цим законом було введено поняття податкової соціальної пільги. Передбачалося зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу (який отримують виключно з джерел на території України від одного роботодавця як заробітну плату). При цьому всі платники податку, що відповідали цьому критерію, мали право на отримання податкової соціальної пільги. Її запровадження відбувалося із застосуванням норм перехідного періоду (у 2004 році – 30%, у 2005 році – 50%, у 2006 році – 80%, у 2007 році – 100% від податкової соціальної пільги), але досягнутий результат лише у 50% від податкової соціальної пільги, який діє і в 2015 році.

Варто відзначити, що з 2007 року були запроваджені суттєві зміни щодо оподаткування доходів від продажу нерухомості, оподаткування рухомого майна та оподаткування спадщини і подарунків. При цьому ставка податку могла варіюватися в залежності від дати здійснення операції: до 01.01.2004 чи після.

Варто відзначити, що в контексті реагування на кризові явища Законом України «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» було удосконалено оподаткування заборгованості, за якою минув строк позовної давності, а також щодо доходів, які отримували фізичні особи за операціями відступлення права вимоги (при діяльності фондів фізичного будівництва). Аналогічна за змістом норма (пункт 165.1.55 Податкового кодексу України) набула чинності з 01.01.2015, що, з одного боку, свідчить про відпрацьований механізм боротьби з кризами, а з іншого – про негнучкість вітчизняної системи до пошуку та впровадження нових інструментів, як от інститут банкрутства фізичної особи.

Кардинальні зміни у персональному прибутковому оподаткуванню, які визначили функціонування пропорційної системи оподаткування доходів, а з 2007 року – помірно прогресивної, стали підґрунтям багатьох дискусій як науковців, так і практиків. Зокрема, І.В. Присяжнюк наголошував на тому, що, незважаючи на спрощення механізму справляння податку, виникла невідповідність пропорційного оподаткування принципу соціальної справедливості в оподаткуванні (регулювався Законом України «Про систему оподаткування») [18]. В.Б. Тропіною було вказано на те, що відмова від прогресивного оподаткування означає «втрату найефективнішого за своєю дією інструменту державної політики регулювання доходів населення». Окрім того, були проаналізовані недоліки та суперечності щодо використаної термінології, визначення звітного податкового періоду, механізму застосування податкової соціальної пільги, тощо [25]. Проведений аналіз Н.М. Фроловою засвідчив більш ефективну реалізацію принципу платоспроможності з використанням сукупного доходу індивіда як бази оподаткування при пропорційній системі [28]. О.С. Башняком відмічено, що було значно розширено базу оподаткування та до оподатковуваних доходів були віднесені і компенсаційні виплати, правова природа яких направлена на відшкодування затрат громадянина, які не мають відношення до доходу [1].

З прийняттям Податкового кодексу України не відбулося системних структурних змін у персональному прибутковому оподаткуванні. Назва податку була змінена з «податок з доходів фізичних осіб» на «податок на доходи фізичних осіб» (ПДФО). Поняття платника податку було більш деталізовано, а також де-що удосконалені підходи до визначення об'єкта оподаткування.

Варто відмітити, що податкове законодавство у сфері оподаткування доходів громадян є достатньо динамічне з точки зору внесення у нього змін. З прийняттям Податкового кодексу України від 10 грудня 2010 року до 15 березня 2015 року у розділ IV «Податок на доходи фізичних осіб» було внесено 198 змін у редакції 22 законів.

З прийняттям законів «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» та «Про державний бюджет на 2015 рік» було змінено систему персонального оподаткування в Україні та запроваджено ставку 20%, що застосовується до доходів, які перевищують 10 МЗП, а також до пасивних доходів та до доходів, що отримані фізичною особою підприємцем від провадження господарської діяльності, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, та до оподатку-

вання доходів, отриманих фізичною особою, яка провадить незалежну професійну діяльність. При цьому було нівельовано норми ст. 4 ПКУ щодо стабільності податкового законодавства України. Також було доповнено і деталізовано статті доходів, що враховуються при обчисленні загального оподаткованого доходу: суми внесків добровільного медичного страхування, пенсії, пасивні доходи та ін.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо деяких питань оподаткування благодійної допомоги» [7] розширено перелік доходів, що не оподатковуються (пп. 165.1.19 та 165.1.54 ст. 165 Податкового кодексу України). Таким чином, виключена з бази оподаткування допомога на лікування та медичне обслуговування, що надана благодійними організаціями або роботодавцем. Не підлягає оподаткуванню у повному розмірі благодійна допомога учасникам масових акцій та членів їхніх сімей, учасників бойових дій та їх сімей, переселенцям із зони антитерористичної операції та Автономної Республіки Крим для оплати (компенсації) засобів та заходів, пов'язаних з лікуванням, реабілітацією та оздоровленням.

При цьому благодійна допомога тим самим категоріям громадян надана на відновлення втраченого майна звільняється від оподаткування у розмірі 1000 розмірів мінімальної заробітної плати (у 2014 році – 1 218 000 грн.). До суми перевищення застосовується ставка, визначена у п. 167.1 Податкового кодексу України.

Також звільнена від оподаткування сума благодійної допомоги, що надана міжнародними благодійними організаціями, перелік яких затверджений Кабінетом Міністрів України (п. 165.1.56 Податкового кодексу України).

Згідно зі змінами до податкового законодавства, що були прийняті 31 липня 2014 року, було введено військовий збір за ставкою 1,5% (він анонсувався як тимчасовий, але справляється з 3 серпня 2014 року до «набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України», який створив додаткове навантаження на працівників, а з 1 січня 2015 року – і на пенсіонерів [5]). Об'єкт його оподаткування та ПДФО є тотожними. При цьому до заробітної плати прирівнюються дивіденди, що нараховуються за акціями чи іншими корпоративними правами. Такі корпоративні права можуть мати статус привілейованих чи інший, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів чи суми, що перевищує суму виплат, розраховану на будь-яку іншу емітовану акцію (Лист ДФС від 12.09.2014 №3375/6/99-99-17-02-01-15) [4].

Варто відмітити, що з 01.01.2015 фізичні особи, які здійснюють незалежну професійну діяльність, та фізичні особи-підприємці, що перебувають на загальній системі оподаткування, повинні сплачувати зі своїх доходів військовий збір. При цьому в 2014 році фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності не були платниками військового збору, що, з одного боку, спрощувало адміністрування. Але, з іншого боку, більше 3 млн. платників податків (станом на 1.07.2013 статус фізичної особи-підприємця набули 5 142 048 осіб, з них 2 099 999 припинили діяльність [6]) залишилися осторонь [27]. Цим порушувався принцип справедливості, задекларований у меті пояснювальної записки. Окрім того, не наводяться розрахунки щодо достат-

ності фінансування заходів з підвищення обороноздатності держави за рахунок військового збору [20].

Часта зміна податкового законодавства призвела до того, що ряд податкових агентів не може відображати інформацію щодо суми окремого поточного або депозитного банківського рахунку, ощадного (депозитного) сертифіката, вкладу (депозиту) члена кредитної спілки у кредитній спілці, суми нарахованих процентів та відомості про фізичну особу–платника військового збору у формі №1ДФ не відображаються. До Міністерства фінансів направлено оновлену форму на затвердження, де буде можливе відображення цих відомостей (Лист ДФС від 06.10.2014 №6390/7/99–99–17–02–01–17) [3]. Наказом Міністерства фінансів України №4 від 13.01.2014 було затверджено нову форму №1ДФ для розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум отриманого з них податку. Остання складається з двох розділів – «Суми доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і суми утриманого з них податку» та «Оподаткування процентів, вигравіш (призів) у лотерею та військовий збір» [14], що дозволяє більш точно обліковувати дані щодо сум нарахованого (сплаченого) ПДФО та військового збору. Оскільки наказ набуває чинності з 1 квітня 2015 року, то за затвердженою в ньому формою Податкові розрахунки будуть подаватись за перший квартал 2015 року.

Варто зазначити, що за даними ДФС у серпні 2014 року до бюджету надійшло 287,1 млн. грн. військового збору, але при цьому очікувані середньомісячні надходження з вересня по грудень 2014 року оцінюються в понад 500 млн. грн. [8]. З ретроспективної точки зору цей прогноз був досить оптимістичний, оскільки за січень–листопад 2014 року було зібрано 1855 млн. грн. (на 145 млн. грн. нижче від запланованого). Порівнюючи ці значення з середньомісячними мобілізованими коштами ПДФО (4908 млн. грн.), можемо припустити, що такі зміни призвели до істотного підвищення навантаження на фізичних осіб. А тому не можемо погодитися з твердженням К.О. Русіної про те, що, оскільки відповідальним за утримання та сплату військового збору до бюджету є роботодавці та інші податкові агенти, це не обтяжує народ України [21].

Такі зміни слід розглядати тільки в комплексі з ЄСВ, яке було зменшено при виконанні ряду умов, серед яких і збільшення фонду оплати праці. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 29.12.2014 №77–VIII, передбачена можливість зменшення ставки ЄСВ, але навіть при виконання визначених законом умов (що малоймовірно у кризових умовах), роботодавець не має фіскального стимулу, тому що фактична сума до сплати залишається незмінною.

Продемонструємо це на прикладі. Нехай середньомісячна загальна база нарахування ЄСВ у 2014 році становила 10 тис. грн., а в 2015 році – 25 тис. грн., що дозволяє застосувати понижуючий коефіцієнт 0,4. При цьому сума ЄСВ залишиться незмінною – 3676 грн. ($10\ 000 \cdot 436,76\% = 3\ 676$; $25\ 000 \cdot 436,76\% \cdot 0,4 = 3\ 676$).

З огляду на те, що в державних органах розмір заробітної плати обмежений 5 мінімальними заробітними платами і частим явищем є скорочення працівників, то ця норма не буде впливати на їх діяльність. Підприємства ж приватного секто-

ру працюють в кризових умовах і лише в поодиноких випадках мають достатній фінансовий потенціал для збільшення бази нарахування ЄСВ. При цьому ставки, за якими утримується ЄСВ із працівників, залишилися без змін. Таким чином, можемо зробити висновок, що дії щодо легалізації фонду оплати праці не набудуть характеру масового застосування.

Варто відмітити, що при запровадженні такої новації не був забезпечений механізм її реалізації. Лише 29.01.2015 ДФС підготувала лист [12], в якому говориться про відміну перевірки банками того, щоб 1/3 суми коштів для виплати заробітної плати, зазначеної в грошових чеках, платіжних дорученнях та інших розрахункових документах перераховувалося до фондів соціального страхування. Тобто в ПКУ можливість застосування зниженої ставки ЄСВ була прописана, але не існувало механізму її реалізації, оскільки банки мали підстави відмовляти в проведенні даних операцій. Це є проявом неузгодженості внесення змін у законодавство, що обумовлено короткими строками їх реалізації.

Така форма зміни системи ЄСВ хоч і не створює додаткових причин для збільшення дефіциту бюджету, проте необхідно відмітити, що такий стан бюджету в значній мірі спричинений його соціальною направленістю. Але через масовий характер різноманітних пільг та допомог, які часто не носять адресного характеру та не направлені на захист найбільш вразливих верств населення, спричинює лише більше соціальне напруження та незадоволення. При цьому ситуація не може бути швидко вирішена через те, що у структурі доходів населення значну частку становлять соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти. При порівнянні цього виду доходу із заробітною платою він може бути рівним або навіть й перевищувати його. Статистичні дані свідчать про те, що в період з 2007 по 2014 рік мінімальне значення відношення соціальних допомог та інших поточних трансфертів до доходу домогосподарств у вигляді заробітної плати становило 70,1% у четвертому кварталі 2007 року, а максимальне – 105,6% у першому кварталі 2009 року.

Зважаючи на те, що надання соціальних допомог у більшості випадків зменшує стимули до праці, у розвинених країнах особливого значення набувають пільги з персонального прибуткового податку, а також неоподатковуваний мінімум. В Україні до пільг з ПДФО можна віднести податкову соціальну пільгу та податкову знижку. Одним з факторів, що свідчать про недостатню регулятивну ефективність ПДФО, є те, що ці два інструменти застосовуються виключно до трудових доходів – заробітної плати. Таким чином, фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності та особи, які займаються незалежною професійною діяльністю (самозайняті особи), позбавлені права на їх використання.

Механізм отримання податкової соціальної пільги є достатньо зарегульованим. Він не використовується автоматично, а може застосовуватися лише з подання заяви та інших документів, перелік яких визначений Кабінетом Міністрів України [15]. При цьому роботодавець за основним місцем роботи (лише за ним може застосовуватися податкова соціальна пільга) повинен провести перерахунок ПДФО. Важливо відмітити, що обов'язковою є заява працівника щодо обрання місця її застосування, проте до державних службовців ця норма не застосовується. Те, що механізм надання податкової со-

ціальної пільги є процесуально ускладненим, призводить до зменшення кількості бажаючих її отримати.

При цьому ми можемо констатувати часту змінюваність законодавства в частині оподаткування доходів в Україні. Але при цьому воно не спрямоване на підвищення регулятивної ефективності, а часто орієнтовано на короткочасні фінансові цілі. Такий підхід не сприяє підвищенню податкової культури.

Не зовсім коректним є й те, що часто таке внесення змін у податкове законодавство трактується як реформування (зміна чого-небудь шляхом реформи, перетворення, перебудова [2, с. 1218]), хоча це є лише однією з ознак реформи. Термін «реформа» означає перетворення, зміна, нововведення в якій-небудь сфері суспільного життя, галузі знань [2, с. 1218]. З огляду на визначальні характеристики реформ (спрямованість на підвищення якості життя переважної більшості громадян країни, відносно повільний і поступовий характер змін, цілеспрямованість, законність та інші) [11] вони носять більш комплексний характер, тоді як зміни направлені на ситуативне вирішення проблем, неузгодженостей. Саме тому, на нашу думку, слід розмежовувати поняття податкової зміни та податкової реформи.

Оскільки реформа повинна носити комплексний характер, бути масштабною, модифікація одного з елементів податку, як-от підвищення граничної ставки, не є реформою. Такі трансформації повинні розглядатись як зміни. Найчастіше їм притаманний непостійний та несистемний характер.

Висновки

Таким чином, проаналізована система оподаткування доходів дозволяє зробити висновок про її складність та часту змінюваність. Задеклароване в різні періоди реформування податкової системи не було реалізоване в повній мірі. Хоча внесення частих змін має свої негативні наслідки, маємо відмітити при цьому позитивну гнучкість податкового законодавства, яка дозволяє оперативну реагувати на виклики, що спричинені зовнішньоекономічними, політичними та військовими обставинами.

При цьому реформа персонального оподаткування в Україні була проведена лише у 2004 році з переходом на плоску шкалу оподаткування та оподаткування доходів. У 2007 році із запровадженням помірно прогресивної системи оподаткування доходів фактично відбулася її відміна.

Основа регулятивного потенціалу в діючій моделі ПДФО складають податкова знижка та податкові соціальні пільги, механізм отримання яких є процесуально ускладненим та застосовується лише до доходів у вигляді заробітної плати, а тому має бути удосконалений.

Список використаних джерел

1. Башняк О.С. Проблеми реалізації податкових принципів у законодавстві України про оподаткування доходів фізичних осіб // О.С. Башняк // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2005. – №3 (30). – С. 221–224.
2. Великий тлумачний словник української мови [з дод., допов. та CD] / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.: іл.
3. Відображення у формі №1ДФ // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – №40. – С. 8.

4. Військовий збір та дивіденди // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – №37. – С. 8.

5. Військовий збір у 2015 році: базу оподаткування змінено [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/55497>

6. Динаміка малого підприємництва у 2005–2013 роках [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>

7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо деяких питань оподаткування благодійної допомоги» від 02.09.2014 №1668-VII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/1668-18

8. Ігор Білоус: Середньомісячні очікування надходжень військового збору до бюджету – понад 500 млн. грн. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247572389&cat_id=244277212

9. Коаліційна угода [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://samopomich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koalitsiynna_uhoda_parafovana_20.11.pdf

10. Концепція реформування податкової системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.02.2007 №56-р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/56-2007-r>

11. Кравченко С. Теоретичне розуміння реформ як форми суспільних змін / С. Кравченко // Вісник Національної академії державного управління. – 2010. – №2. – С. 14–21.

12. Лист ДФС України від 29.01.15 №1787/5/99-99-17-03-01-16 «Про єдиний внесок» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-zmini-2015/ediniy-sotsialniy-vnesok/181865.html>

13. Олсон М. Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур / Пер. з англ. А. Іщенко. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 174 с.: іл. – (Акт. світ. дискусії). – Бібліогр.: с. 163–168.

14. Податок на доходи фізичних осіб // Вісник. Право знати все про податки і збори. – 2015. – №7. – С. 6.

15. Порядок подання документів для застосування податкової соціальної пільги, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 29.12.2010 №1227 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1227-2010-%D0%BF>

16. Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики і податкову реформу в Україні» від 13.12.95 №466/95-ВР [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/466/95-vr>

17. Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики в Україні» №561/96 від 04.12.96 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/561/96-vr>

18. Присяжнюк І.В. Розвиток оподаткування доходів громадян / І.В. Присяжнюк // Агроінком. – 2004. – №3-4. – С. 81–82.

19. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

20. Проект закону про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (щодо удосконалення окремих положень) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51735

21. Русіна К.О. Податкова реформа сьогодення як один із інструментів покращення економічної ситуації в країні / К.О. Русіна // Економіка, фінанси, право. – 2015. – №1. – С. 26–28.

22. Середньомісячна заробітна плата по економіці України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/pens/zp-sr-a/>

23. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – С. 207. (454 с. – (Вища освіта XXI століття).)

24. Стратегія реформування податкової системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.12.2009 №1612–р [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1612-2009-r>

25. Тропіна В.Б. Податок із доходів фізичних осіб: новий закон – нові питання / В.Б. Тропіна // Фінанси України. – 2004. – №4. – С. 63–68.

26. Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» №621/96 від 31.07.96 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/621/96>

27. Фізособи–підприємці не сплачують військовий збір з доходів, отриманих від підприємницької діяльності [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nove-pro-podatki-novini-/161249.html>

28. Фролова Н.Б. Пропорційний податок з доходів: особливості та досвід використання / Н.Б. Фролова // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 34–41.

29. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: монографія / К.І. Швабій. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. – 295 с.

30. Юрій С.І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Коцук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 292 с.

І.Л. КРЕЩЕНКО,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку і торгівлі України

Посилення регулюючої ролі державного управління шляхом підвищення збалансованості бюджету та ефективності бюджетних витрат

В умовах економічної та військово–політичної кризи України бюджетна політика є найбільш дієвим інструментом державного регулювання і впливу на економічний розвиток. У статті викладена концептуальна позиція автора щодо шляхів її формування, основних завдань для забезпечення збалансованості доходної і витратної частин визначення ефективності використання бюджетних коштів.

Ключові слова: державне управління, бюджет, збалансованість, ефективність, бюджетні витрати.

І.Л. КРЕЩЕНКО,
аспірант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Усиление регуливающей роли государственного управления путем повышения сбалансированности бюджета и эффективности бюджетных расходов

В условиях экономического и военно–политического кризиса в Украине бюджетная политика является наиболее действенным инструментом государственного регулирования и влияния на экономическое развитие. В статье изложена концептуальная позиция автора о направлениях ее формирования, основных задачах обеспечения сбалансированности доходной и расходной частей, определения эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственное управление, бюджет, сбалансированность, эффективность, бюджетные расходы.

І.Л. KRESHCHENKO,
postgraduate SRIE

Strengthening the regulatory role of governance by improving balancing of the budget and effectiveness of budget expenditures

In terms of economic and military–political crisis, Ukraine budget policy is the most effective tool of state regulation and economic impacts. In the article the conceptual position of the author on the ways of its formation, the main tasks for to balance revenue and expenditure determine the effectiveness of budget funds.

Keywords: governance, budget, balance, efficiency, budget costs.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення економічного зростання ставить підвищені вимоги до бюджету як головного важеля розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів у державі, ефективність якого визначається реальністю, обґрунтованістю та збалансованістю показників його доходної і видаткової частин. Це потребує розробки і застосування дієвих загальнодержавних заходів, що забезпечують повноту і якість формування доходів бюджету.

У системі бюджетного процесу запорукою вирішення проблеми є розробка і застосування ефективного інструментарію щодо методів вимірювання ефективності бюджетних витрат.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Українська наука вже має значні здобутки в дослідженні підходів до обґрунтування податків, методів і форм їх нарахування і сплати, принципів оподаткування, місця податкових надходжень у системі доходів зведеного бюджету. В ро-

ботах вітчизняних вчених–економістів В.Л. Андрущенка, А.В. Базиліюк, В.Ф. Беседіна, Т.І. Єфименко, О.Д. Василика, В.В. Корнеєва, А.М. Соколовської, М.М. Якубовського і багатьох інших висвітлюються та аналізуються особливості розвитку державного регулювання через бюджетну та податкову складові, розробляються рекомендації щодо забезпечення ефективності оподаткування, удосконалення бюджетної сфери, які значною мірою знаходять своє практичне застосування при реалізації податкової і бюджетної політики.

Утім недостатньо вирішеними в методичному і практичному аспектах залишаються питання аналізу макроекономічних наслідків незаконного, нецільового та неефективного використання бюджетних коштів і оцінки їх ефективності.

Мета статті – висвітлити основні завдання для забезпечення збалансованості доходної і витратної частин як запоруки підвищення ефективності використання бюджетних коштів і державного управління в цілому.

Виклад основного матеріалу. У формуванні та розвитку економічної та соціальної структури суспільства велику роль відіграє державне регулювання. Одним з механізмів, що дозволяють державі проводити економічну і соціальну політику, є фінансова система суспільства. Центральне місце в системі фінансів належить бюджету.

Сутність державного бюджету як економічної категорії реалізується через його макроекономічні функції: розподільчу, контрольну і функцію по забезпеченню існування держави. У сучасних умовах він є основним інструментом державного регулювання економіки, відіграє активну роль у забезпеченні її стабільності та розвитку. Він прямо впливає на підвищення стійкого економічного зростання і добробуту країни, і як наслідок відбуваються такі позитивні процеси як зниження рівня інфляції, валютного курсу та зниження рівня процентних ставок.

Державний бюджет активно впливає на економіку в цілому і відіграє значну роль у сфері матеріального виробництва, виступаючи як стимулятор його зростання.

Основним завданням щодо пріоритетів бюджетної політики відповідно до поставленої мети є забезпечення збалансованості зведеного бюджету. Досягти ж максимального збалансування бюджету можливо за рахунок вирішення таких завдань:

- забезпечення на рівні не менш ніж 28% частки перерозподілу ВВП через доходну частину зведеного бюджету шляхом чіткого визначення меж втручання держави у розподільчі та перерозподільчі процеси фінансових ресурсів, що створюються в різних секторах економіки;

- забезпечення бездефіцитності бюджету, коли формування видатків зведеного бюджету здійснюється в межах доходів, і тим самим забезпечується принцип збалансованості, що є необхідною умовою зниження інфляції і досягнення економічного зростання, а також позитивної динаміки державного боргу, зниження рівня його обслуговування;

- проведення реформ у податковій сфері, стабільності державних фінансів, підвищення довіри до держави і переорієнтації фінансових ресурсів на інвестиції та інновації;

- забезпечення централізованих капітальних вкладень з державного бюджету на рівні, не меншому 1,5 відсотків від ВВП, та поступового збільшення частки видатків на науку до 2,5% від обсягу ВВП з метою реалізації пріоритетного завдання державної бюджетної політики щодо сприяння за-

провадження інноваційної моделі розвитку економіки України як високотехнологічної держави;

- збільшення частки видатків бюджету, що спрямовуються на соціальну сферу – освіту, охорону здоров'я, культуру з метою посилення соціального курсу реформ;

- узгодження із завданнями адміністративної реформи видатків на управління;

- узгодження з основними напрямками реформ у військовій справі видатків на оборону;

- забезпечення частки місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету на рівні, не меншому ніж 40% з метою посилення ролі бюджетів місцевого самоврядування;

- забезпечення формування видаткової частини в обсягах, необхідних для підвищення заробітної плати працівників бюджетних установ з урахуванням модернізації тарифної системи та удосконалення кошторисів бюджетних установ;

- удосконалення податкового регулювання через посилення захисту платників податків, зниження податкового тиску, максимальне спрощення процедури оподаткування та введення податкових стимулів з інноваційної діяльності та нагромадження основного капіталу;

- підвищення рівня монетизації економіки та зменшення неплатежів усіх суб'єктів господарювання та держави;

- зменшення розміру нелегального відтоку капіталу шляхом дотримання законодавства щодо відмивання «брудних» грошей та боротьби з корупцією;

- створення ефективної системи управління державним боргом, зниження боргового навантаження на економіку і бюджет в результаті відновлення довіри учасників внутрішнього і світового фінансового ринку до бюджетної політики і політики державних запозичень, що проводиться державою та повного виконання зобов'язань по сплаті платежів з державного боргу.

Реалізація поставлених завдань бюджетної політики на довгострокову перспективу має здійснюватися за такими основними напрямками щодо удосконалення бюджетної сфери:

- продовження реформ у податковій сфері, створення ефективної системи управління державним боргом, вдосконалення міжбюджетних відносин, оптимізації державних витрат, використання програмно-цільового методу складання бюджету, посилення контролю за сплатою податків та використанням бюджетних коштів на всіх рівнях бюджетної системи, тощо. Своєю чергою, податкова реформа як основа для забезпечення економічного зростання і розширення дохідної частини державного бюджету, має бути спрямована на:

- спрощення податкової системи за рахунок скорочення загального числа податків і зборів, уніфікації діючих механізмів обчислення і сплати податків і зборів;

- посилення принципу справедливості податкової системи за рахунок вирівнювання умов оподаткування для всіх платників податків, насамперед за рахунок скасування наявних необґрунтованих пільг і неефективних податків;

- трансформації механізму «транзитного» ПДВ;

- послаблення загального податкового навантаження на законослухняних платників шляхом більш рівномірного його розподілу на всіх платників податків та подальшого зниження ставок з основних загальнодержавних податків і зменшення нарахувань на фонд оплати праці;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– посилення стимулюючої функції податків для забезпечення розширеного відтворення виробництва і підвищення інвестиційної активності;

– здійснення дієвої податкової реформи в рамках основних завдань Податкового кодексу України як комплексу положень щодо всіх елементів податків з усуненням основних недоліків існуючої податкової системи.

Зміна напрямів використання коштів при виконанні бюджетних програм порівняно з плановими та протягом бюджетного року свідчить про те, що головні розпорядники бюджетних коштів не спроможні на стадії планування чітко окреслити напрями діяльності в рамках цієї бюджетної програми, що, своєю чергою, ускладнює визначення та відстеження напрямів витрачання бюджетних коштів. Такий стан справ ускладнює проведення контрольних функцій та практично унеможливує здійснення належної оцінки ефективного та результативного використання бюджетних коштів.

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – це метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу. Одним із принципів бюджетної системи України є принцип ефективності та результативності, який визначає, що при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням (далі – гарантовані послуги), при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

Повне впровадження програмно-цільового методу позитивно впливатиме на реалізацію бюджетної політики відповідного рівня, а саме:

– фінансове планування на перспективу є допомогою органам влади визначати соціальні цілі та пріоритети більш чітко та послідовно;

– бюджетні програми на середньо- та довгострокову перспективу та показники їх виконання дозволяють визначати, чи співпадають напрями діяльності влади з визначеною бюджетною політикою.

Основні методи вимірювання ефективності державних (бюджетних) витрат можна поділити на три групи: оціночну, діагностичну та евристичну.

До I групи «оціночної» належать такі методи: індексний метод, методи порівняння, еталонне тестування.

До II групи «діагностичної» належать такі методи: факторний аналіз, метод імітаційного моделювання, регресивний аналіз.

До III групи «евристичної» належать такі методи: метод експертних оцінок, бальні оцінки.

Показники ефективності повинні міститися в матеріалах, що представляються одночасно з проектом бюджету, програми або заходу, але в регламентуючих і звітних документах (закони про бюджет і його виконання, ухвали про програми і їх виконання тощо) їх можливо указувати лише як довідкові. Показники ж ефекту (очікуваного результату за-

ходу) у всіх документах, що затверджують або регламентують вже затверджені заходи, повинні бути вказані як директивні і обов'язкові для виконання і контролю.

Централізація функцій планування і управління реалізацією цільових програм при створенні спеціальних програмних органів дозволяє за рахунок централізованого розподілу і перерозподілу ресурсів включати до програми найбільш ефективні заходи для досягнення кінцевої мети, фінансувати в повному обсязі особливо важливі роботи, що знаходяться на «критичному шляху».

Для більш точного визначення сумарного економічного ефекту реалізації цільових програм Наказом Міністерства економіки від 24.04.2010 №742 рекомендовано враховувати ефект від міжпрограмних зв'язків, а також ефект від взаємозв'язку програмної концентрації, централізації, спеціалізації і кооперування, раціонального співвідношення заходів по їх оптимізації і подальшого розвитку.

У разі наявності множини індикаторів різновекторної спрямованості, різних за змістом, одиницями виміру, які можуть приймати як кількісний, так і якісний вираз, оцінку соціальної та економічної ефективності реалізації ДЦП пропонується проводити шляхом їх «згортки», що має переваги для забезпечення концентрованою інформацією осіб, які приймають рішення, за рахунок скорочення кількості параметрів ефективності досліджуваної програми.

Для комплексної оцінки ефективності реалізації ДЦП не тільки з точки зору досягнення кінцевих результатів, а й управління процесом розроблення і ходом реалізації програм, стратегічного планування, своєчасного прийняття рішень доцільно використовувати розроблений у США метод оцінки і рейтингування програм PART (Program Assessment Rating Tool).

Запропоновані Наказом №742 визначення системи показників ефективності виконання ДЦП та методів їх розрахунку базуються на принципах забезпечення методичної єдності оцінки бюджетних і державних цільових програм, досягнення їх співставлення за умов реалізації можливостей агрегування цих показників при переході від програм одного рівня до іншого.

На практиці прийняття рішень з оцінювання програм часто здійснюється за умов неповноти інформації, браку часу на потрібне інформаційне забезпечення та негативного впливу інших чинників. Тому важливо знайти обмежене число кількісно вимірюваних показників, що в повній мірі відбивають хід реалізації цільових програм.

Визначення результативності виконання ДЦП у цілому та за етапами ґрунтується на використанні системи показників (індикаторів), які обчислюються як співвідношення фактичних і планових показників виконання програмних завдань, і забезпечують на основі врахування відхилень цих показників прийняття рішень унаслідок оцінки ступеня досягнення встановлених програмних цілей та запланованої ефективності витрат коштів.

Проаналізувавши Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2017 року, було встановлено що: у результаті реалізації Стратегії очікується досягти: упорядкування міжвідомчої координації управління державними фінансами; забезпечення технологічної підтримки управління державними фінансами на основі використання інтегрованої інформаційно-аналітичної системи; удосконалення процесу управління державними фінансами

в частині складання та виконання бюджетів усіх рівнів; підвищення ефективності використання фінансових і матеріальних ресурсів держави та прозорості бюджетного процесу; забезпечення гармонізації системи управління фінансами з міжнародними стандартами.

На теоретичному рівні всі ці питання є достатньо проробленими в методології управління проектами. Залишається перевести теорію у методичну і організаційно-практичну площину в сфері управління бюджетними програмами.

На макрорівні ефективність використання бюджетних коштів визначається як відношення сум витрат бюджету до ВВП, що показує суму витрат бюджету на одиницю ВВП. Обернений цій величині є показник, який відображає суму отриманого ВВП на 1 грн. понесених бюджетних витрат.

При визначенні ефективності використання бюджетних коштів суму понесених бюджетних витрат доцільно коригувати, що дає можливість визначити загальні втрати ВВП та результату при виконанні ДЦП унаслідок таких дій шляхом:

- розподілу по рокам суми коштів та вартості матеріальних цінностей охоплених контролем та використаних з порушенням діючого законодавства;
- визначення суми коштів (фактичних витрат) використаних за передбаченими напрямками;
- під час проведення аналізу доцільно розраховувати ефективність використання бюджетних коштів, передбачених на заходи, які впливають на зміну ВВП, оскільки на зміну обсягів ВВП не впливають витрати бюджетних коштів, використаних на виконання загальнодержавних функцій, оборону, дотримання громадського порядку, безпеку, утримання судових органів, надання міжбюджетних трансфертів.

Щодо аналізу використання коштів бюджетними установами і організаціями, які є «прямими споживачами бюджетних коштів», то ефективність їх використання доцільно визначати як відношення суми фактично понесених витрат (за виключенням незаконних та нецільових витрат) за передбаченими напрямками до суми фактично виділених коштів.

Висновки

Для підвищення ефективності виконання бюджетних програм доцільно:

1. Посилити (розробити на новому «проектному» рівні) комплекс методик щодо розробки, планування фінансових потоків, звітності, моніторингу результатів і оцінки поточної і кінцевої ефективності бюджетних програм, при цьому, до кожної бюджетної програми треба підходити з методологією «проектного» менеджменту.
2. Розробити організаційні механізми протидії дублюванню завдань бюджетних програм, та їх невідповідності вимогам Закону України «Про державні цільові програми», для цього доцільно провести моніторинг затверджених бюджетних програм і їх поточної ефективності з метою виявлення дублювання бюджетних програм за джерелами коштів і раціоналізації їх фінансового планування і звітності).
3. Доповнити вже діючі бюджетні програми технологіями сучасного проектного менеджменту, звітності і моніторингу їх результативності і ефективності. Програмно-цільовий характер бюджетних програм має підтверджуватися належним управлінням за ефективністю і поетапним досягненням програмної мети.

Список використаних джерел

1. Бюджетна політика в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 томах // Т. 4. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: Монографія / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша, С.М. Кацур та ін. – К.: НДФІ при Міністерстві фінансів України, 2004. – 368 с.
2. Вайс Керол Г. Оцінювання: Методи дослідження програм та політики. – К.: Основи, 2000. – 671 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). – М.: Экономика. – 2000. – 421 с.
4. Ситник В.П. Трансформація АПК України в ринкові умови. – Київ. – 2002. – С. 300.
5. Ойкен В. Основы национальной экономики / Пер.с нем. Общ. ред. В.С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М.: Экономика, 1997 – 351 с.

УДК 346.6

В.П. ПАВЛЕНКО,
к.е.н., здобувач, Мінекономрозвитку та торгівлі України,
А.В. БЕСПАЛОВА,
аспірант, НДЕІ Мінекономрозвитку та торгівлі України

Розвиток державного замовлення як передумова підвищення ефективності національної економіки

Стаття присвячена проблемним питанням формування та реалізації державного замовлення як складової державного регулювання економіки для задоволення пріоритетних державних потреб. Розглянуто дієві інструменти підвищення ефективності національної економіки, одним з яких є державне замовлення.

Ключові слова: державне замовлення, пріоритетні державні потреби, державні контракти, виконавці державного замовлення.

В.П. ПАВЛЕНКО,
к.э.н., соискатель, Минэкономразвития и торговли Украины,
А.В. БЕСПАЛОВА,
аспирант, НИЭИ Минэкономразвития и торговли Украины

Развитие государственного заказа как предпосылка повышения эффективности национальной экономики

Статья посвящена проблемным вопросам формирования и реализации государственного заказа как составляющей государственного регулирования экономики для удовлетворения приоритетных государственных потребностей.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Рассмотрены действенные инструменты повышения эффективности национальной экономики, одним из которых является государственный заказ.

Ключевые слова: *государственный заказ, приоритетные государственные потребности, государственные контракты, исполнители государственного заказа.*

The article is devoted to the crucial aspects of forming and realization of government order as constituent of government control of economy for satisfaction of priority state necessities. Considered effective tools increase the efficiency of the national economy, one of which is state order.

Keywords: *government order, priority state necessities, state contracts, performers of government order.*

Постановка проблеми. Діяльність органів влади спрямовується на реалізацію суспільної функції держави щодо забезпечення соціального добробуту громадян. Своєю чергою це призводить до протиріччя, властивому будь-якій економічній системі – між потребами і ресурсами, оскільки завжди існує обмеженість бюджетних ресурсів. Ця обставина актуалізує необхідність удосконалення процесу, що забезпечує оптимальне поєднання інтересів учасників ринку державного замовлення – державних замовників, постачальників, а також населення як споживача державних послуг.

Державне замовлення є головним інструментом реалізації завдань державної інвестиційної діяльності, що фінансується з бюджетних джерел. Державні бюджетні інвестиції ефективні першою чергою з точки зору їх соціального ефекту, а як необхідний наслідок – це їх економічна ефективність. Однак це не означає, що ефективність державних інвестицій може оцінюватися переважно критеріями соціальної корисності бюджетних витрат.

Інвестиційна діяльність держави, здійснювана за рахунок бюджетних джерел, повинна отримувати, крім соціальної, економічну оцінку ефективності інвестиційних витрат для того, щоб мати альтернативи мінімізації витрат бюджетів по відношенню до проєктованого результату в середньостроковому і довгостроковому періодах [6, с. 70].

У зв'язку з цим існує потреба у проведенні досліджень, спрямованих на вдосконалення процедури реалізації державного замовлення шляхом застосування сучасних фінансових інструментів, що дозволяють оптимізувати виробництво необхідних суспільству благ з урахуванням бюджетних можливостей держави, управляти процесом розміщення замовлень і укладення контрактів на основі оцінок ефективності використання інвестиційних ресурсів бюджетної системи держави в середньостроковому і довгостроковому періодах.

Якісна зміна інститутів державного регулювання, інструментів і технологій реалізації державних функцій і завдань, в тому числі інститутів і механізмів системи державних закупівель дозволять повернути направленість державного розвитку в бік модернізації.

Розвиток економіки в цілому дедалі більше пов'язується зі структурною трансформацією. Це відображається на всіх рівнях управління – від міжнародного й національного до рівня окремих підприємств. На кожному рівні управління структурна трансформація здійснюється відповідно до певних критеріїв. Так, критерієм ефективності структурної політики на рівні держави є забезпечення національних інтересів, які визначаються сукупністю основних інтересів особистості, суспільства й держави в галузі економіки, у внутрішньо-політичній, міжнародній, оборонній, інформаційній і соціаль-

ній сферах, духовному житті та культурі, виходячи з концепції національної безпеки [7, с. 150].

У світовій практиці застосовується два типи методів державного регулювання економіки: адміністративні та економічні [8, с. 31].

Світовий досвід макрорегулювання опирається на неокейнсіанство, монетаризм, теорію «економіки пропозиції», а також їх комбінації. Сучасні моделі регулювання, які взяті на озброєння у більшості країн, є кейнсіансько-монетариським синтезом, який поєднує в собі податкову, кредитно-грошову, фінансово-бюджетну політику, механізми державних замовлень і контрактів, підприємництво та інші елементи державного регулювання. Поєднання цих елементів в різних країнах може бути різним [8, с. 38].

Посилення глобалізації, розширення інтеграційних альянсів і експансія транснаціональних мереж призводять до зміни форм економічної активності держави, яка все більше залучається до ринкового процесу в якості його безпосереднього учасника.

Однією з форм ринкової діяльності держави є державні замовлення – потужний інструмент макроекономічного регулювання, засіб попередження кризових явищ в економіці та забезпечення економічного зростання.

В умовах перехідної української економіки виникає необхідність пошуку якісно нових підходів до управління державними замовленнями, в тому числі із застосуванням ідеології та інструментарію підприємництва, що дозволяють державному замовнику виробляти раціональні стратегії поведінки в ринковому середовищі, націлені на ефективне використання виділених асигнувань при реалізації бюджетних цільових програм у рамках здійснення бюджетної політики держави.

Державне регулювання базується на певній системі засобів впливу на ринок. У сукупності їх можна розділити на дві великі групи: засоби прямого державного впливу (державні замовлення, контракти, ліміти, фінансування цільових комплексних програм і деяких галузей з державного бюджету і т.ін) та засоби опосередкованого впливу (податки, субсидії, ціни тощо) [8, с. 29].

Державні замовлення і державні контракти є одним з основних засобів державного регулювання в Україні, що регулюють особливі економічні відносини, які виникають між державою та замовниками. Також слід відмітити особливу форму існування державного замовлення в Україні, яку буде розглянуто далі в статті.

Так, однією з проблем, що виникла під час переходу країни на ринкові відносини, стало руйнування централізованої системи постачання, яка існувала за часів СРСР. Ринковий механізм формування господарських зв'язків не може діяти

з необхідною ефективністю без прийняття спеціальних заходів та державної підтримки. Перш за все дана проблема стоїть на ринку державних закупівель.

Існують різні тлумачення в науці і на практиці категорій «державне замовлення» і «державна закупівля». При певному ракурсі розгляду припущення ці категорії іноді використовуються як синоніми, особливо в міжнародній практиці.

Державне замовлення в різних країнах називається по-різному: державне замовлення, державний ринок, контрактна система у Франції або федеральна контрактна система у США. Завдання державного замовлення полягає у формуванні портфеля замовлень товаровиробнику визначеної кількості продукції, виконання конкретних видів послуг і робіт. Державне замовлення забезпечує оптимальні пропорції між попитом і пропозицією, виконанням функції гаранта життєзабезпечення всіх соціальних верств населення, формує страхові запаси і резервні фонди.

Розглянемо, яке визначення нам наводить законодавець державного замовлення в Господарському кодексі України, щоб в подальшому порівняти із спеціальним законом [1].

Згідно з частиною першою та другою статті 13 Господарського кодексу України державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності. Державне замовлення реалізується через державний контракт. Це договір, укладений державним замовником від імені держави з суб'єктом господарювання – виконавцем державного замовлення, в якому визначаються економічні та правові зобов'язання сторін і регулюються їх господарські відносини.

Частина третя статті 13 Господарського кодексу України визначає джерела фінансового забезпечення здійснення поставки продукції для державних потреб. Це передусім кошти державного бюджету України, а також інші джерела фінансування, що залучаються для цього. Передбачається, що в останньому випадку необхідним є закон, який би регламентував порядок залучення цих джерел [5, с. 30].

У частині п'ятій даної статті вказується, що засади та загальний порядок формування державного замовлення на поставку (закупівлю) продукції, виконання робіт, надання послуг для задоволення державних потреб визначаються законом. Основним законодавчим актом, в якому вирішувалися ці питання, є згаданий вище в Господарському кодексі України Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», проте він втратив чинність 20.04.2014 [5, с. 30].

Особливості відносин, що виникають у зв'язку з поставками (закупівлю) для пріоритетних державних потреб сільськогосподарської продукції, продовольства, озброєння та військової техніки, а також інших спеціально визначених (специфічних) товарів, регулювалися відповідно до закону. Наразі окремі закони регулюють різні види державного замовлення в залежності від специфіки.

При проведенні аналізу державного замовлення обов'язково слід враховувати оцінку ефективності державного замовлення як базового елемента використан-

ня державних коштів. Здійснюватись це має на основі визначення критеріїв і принципів визначення ефективності. Розробка і встановлення критеріїв і принципів проводиться з метою забезпечення істинності та об'єктивності оцінки ефективності. Один зі значних недоліків чинного законодавства полягає в тому, що ефективність розміщення державного замовлення розглядається тільки з погляду економії коштів і зовсім не враховує сукупний економічний ефект. Між тим необхідно виділити основні види ефективності в системі державного замовлення:

1. Суспільно-соціальна ефективність.
2. Бюджетна ефективність.
3. Якісна ефективність.
4. Ефективність підтримки економічних категорій.

Слід виділити два найбільш вагомі види – суспільно-соціальна та бюджетна ефективність. Суспільно-соціальна ефективність характеризується соціально-економічними наслідками функціонування системи державного замовлення, враховуючи ефекти в суміжних галузях і вплив на соціальні процеси. Бюджетна ефективність являє собою різницю між початковою максимальною ціною і кінцевою ціною державного контракту. Якісна ефективність, своєю чергою, розглядається як вид ефективності, спрямований на оцінку декількох характеристик, таких як надійність, екологічність, естетичні властивості та інші параметри товарів, робіт, послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження формування державного замовлення та його впливу на ринкову економіку присвячено чимало робіт зарубіжних і вітчизняних економістів, таких як А. Патрон, Дж. Стиглиц, Л. Якобсон, Б. Адамова, В. Андрущенко, В. Антошкіна, О. Грішнова, Б. Данилишина, А. Золотарева, І. Каленюк, Б. Копейкин, К. Корсак та ін. У той же час теоретичні та методологічні засади формування державного замовлення, зокрема вітчизняними вченими, розглянуті недостатньо. Тому вважаємо розгляд питання формування державного замовлення цікавим і актуальним.

Мета статті полягає в побудові ефективної системи регулювання економіки України шляхом використання державного замовлення. Активізувати державне замовлення як вагомий інструмент підтримки системи підприємництва усіх рівнів і видів. На жаль, на даному етапі свого розвитку державне замовлення не завжди виступає повноцінним інструментом підтримки підприємництва та малого підприємства зокрема. Саме тому слід провести модернізацію державного замовлення як ефективного методу підтримки суб'єктів малого господарювання всіх форм власності.

Виклад основного матеріалу. Під національною економікою прийнято вважати народне господарство країни. Це сукупність усіх галузей і регіонів, з'єднаних в єдиний організм багатосторонніми економічними зв'язками. В національній економіці в нерозривному комплексі виступають виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, послуг і духовних цінностей. Вона є продукт історичного розвитку даного суспільства і має своє обличчя: приватне, змішане, державне тощо.

Національна економіка як цілісний організм характеризується такими ознаками:

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Спільний економічний простір з єдиним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальною кредитно-грошовою та фінансовою системою.

2. Наявність тісних економічних зв'язків між господарськими суб'єктами із загальним відтворювальним контуром.

3. Територіальна визначеність із загальним економічним центром, який виконує регулюючу і координаційну роль [4, с. 56].

У національній економіці кожен суб'єкт, незалежно чи це є господарство, фірма, регіон або держава, вступаючи в економічний простір переслідує свій інтерес. Узгодження ж інтересів спрямовується об'єктивними економічними законами: кожен суб'єкт, маючи свій власний інтерес, одночасно сприяє досягненню найбільшого блага для всіх [6, с. 70].

Національна економіка прагне до стабільності, ефективності, справедливості через забезпечення:

1. Стабільного зростання національного обсягу виробництва.
2. Високого і стабільного рівня зайнятості.
3. Стабільного рівня цін.
4. Підтримку рівноважного зовнішнього балансу [4, с. 56].

Перехід України на новий етап економічної стабілізації вимагає нової обґрунтованої конструктивної моделі післякризового розвитку, під час розроблення якої необхідно врахувати нову економічну і політичну ситуацію. Світовий досвід засвідчує, що при виборі певної моделі економіки та її реалізації потрібно врахувати всі внутрішні та зовнішні фактори впливу, що характерні для перехідного етапу, в якому наразі перебуває економіка України.

Особливу роль в сьогоденні слід відвести системі засобів впливу на ринок для здійснення ефективного державного регулювання. Одним із першочергових засобів прямого впливу має стати державне замовлення як ефективний інструмент забезпечення пріоритетних державних потреб через формування на контрактній основі складу та обсягів товарів, робіт і послуг.

Державне замовлення визнано важливим регулятором економіки ще у 1991 році Постановою Верховної Ради України «Основні напрями економічної політики України в умовах незалежності» від 25.10.91. Даним законодавчим актом підкреслено, що державне замовлення треба розглядати не тільки як елемент суто командно-адміністративної економіки, а й як органічну складову ринкової системи господарювання.

Якщо розглядати державне замовлення у широкому розумінні – це потреба органів державного управління в товарах, роботах і послугах, яка задовольняється за рахунок коштів бюджетів, тобто за рахунок коштів платників податків, які надійшли до бюджету через реалізацію фіскальної функції.

У вузькому сенсі державним замовленням називають конкретний перелік товарів, робіт і послуг, що закуповуються конкретним органом державної влади для задоволення державних потреб.

Здійснення державного замовлення регулювалося Законом України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» [2], прийнятим Верховною Радою України 22.12.95 і введеним в дію Постановою Верховної Ради України №494/95. Даний закон встановлює загальні правові та економічні засади формування, розміщення і виконання на договірній(контрактній) основі замовлень держави на поставку (закупівлю) товарів, виконання робіт, надання послуг для задо-

волення пріоритетних державних потреб у суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності.

Система державного замовлення будь-якого рівня сприяє розвитку конкуренції, підприємницької активності, паралельно забезпечуючи економію бюджетних коштів. На даному етапі розвитку системи держзамовлення найбільш актуальною проблемою стає форма організації закупівельного процесу, тобто створення оптимальних організаційних умов для найбільш ефективного та раціонального використання державних ресурсів.

Пропонуємо розглянути основні терміни для подальшого розгляду системи державного замовлення згідно з вищезазначеним законом України.

Пріоритетними державними потребами вважаються потреби України в товарах, роботах і послугах, необхідних для розв'язання найважливіших соціально-економічних проблем, підтримання обороноздатності країни та її безпеки, створення і підтримання на належному рівні державних матеріальних резервів, реалізації державних і міждержавних цільових програм, забезпечення функціонування державних органів, що утримуються за рахунок державного бюджету України.

Державне замовлення – це засіб державного регулювання економіки шляхом формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів товарів, робіт і послуг, необхідних для забезпечення пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на її поставку (закупівлю) серед підприємств, організацій та інших суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності.

Державні замовники – Верховна Рада України центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, державні організації та інші установи – головні розпорядники коштів державного бюджету.

Виконавці державного замовлення – суб'єкти господарювання усіх форм власності (резиденти або нерезиденти), які виготовляють чи поставляють товари (роботи, послуги) для задоволення пріоритетних державних потреб.

Державний контракт – це договір, укладений державним замовником від імені держави з виконавцем державного замовлення, в якому визначаються економічні і правові зобов'язання сторін і регулюються взаємовідносини замовника і виконавця.

Поставки товарів, робіт і послуг для пріоритетних державних потреб забезпечуються за рахунок коштів державного бюджету України та інших джерел фінансування, що залучаються до цього.

Держава виступає гарантом за зобов'язаннями державних замовників. З метою організації робіт, пов'язаних з формуванням державного замовлення, розміщенням поставок продукції для державних потреб і контролем за їх виконанням, Кабінет Міністрів України визначає і затверджує перелік державних замовників, обсяги та склад державного замовлення.

Сучасний світ – це світ всебічних і всемогутніх товарно-грошових відносин. Ними пронизана внутрішнє життя кожної держави і його діяльність на міжнародній арені.

У процесі відтворення на різних рівнях, починаючи з підприємства і закінчуючи національною економікою в цілому, утворюються і використовуються фонди грошових коштів [4, с. 59].

Обсяги коштів для закупівлі зазначених товарів, робіт і послуг передбачаються в Законі про Державний бюджет України на поточний рік та визначаються Кабінетом Міністрів України відповідними рішеннями про використання позабюджетних джерел фінансування.

Для виконавців державного замовлення, заснованих повністю або частково на державній власності (державних підприємств, установ та організацій, акціонерних товариств, у статутному фонді яких контрольний пакет акцій належить державі, орендних підприємств, заснованих на державній власності), а також для суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності – монополістів на відповідному ринку продукції, державні замовлення на поставку продукції є обов'язковими, якщо виконання державного замовлення не спричиняє збитків зазначеним виконавцям державного замовлення.

З метою раціонального та ефективного використання державних коштів, створення конкурентного середовища на ринку і запобігання необґрунтованому завищенню цін замовник зобов'язаний здійснювати конкурсний відбір виконавців через проведення торгів. Проведення торгів є обов'язковим, коли вартість закупівель становить 100 тис. грн. і більше [3, с. 106].

Державні замовники: здійснюють, виходячи із інтересів держави, вибір виконавців державного замовлення для укладання з ними державних контрактів шляхом проведення конкурсного відбору; укладають з виконавцями державного замовлення державні контракти; гарантують виконавцям державного замовлення від імені держави оплату продукції, яка поставляється для державних потреб за умовами, що визначаються державним контрактом.

Конкурсний відбір виконавців здійснюється за такими етапами: формування конкурсного комітету; оголошення про проведення конкурсу; попередня кваліфікація претендентів; подання тендерних пропозицій; оцінка й порівнювання тендерних пропозицій; визначення переможця конкурсу; укладання контракту [3, с. 106].

У 2013 році державне замовлення, яке є засобом забезпечення пріоритетних державних потреб, необхідних для розв'язання найважливіших соціально-економічних проблем, було сформовано на підставі пропозицій 45 державних замовників та затверджено постановами Кабінету Міністрів України від 17.05.2012 №583 «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів (післядипломна освіта) для державних потреб у 2013 році»

(зі змінами) в обсязі 23 409 184,6 тис. грн. (у тому числі 4 402 847,6 тис. грн. видатки на підготовку робітничих кадрів, що здійснюються з місцевих бюджетів та враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів) та від 01.08.2012 №689 «Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2012 році» (зі змінами) в обсязі 2 891 172,6 тис. грн. Таким чином, загальний обсяг державного замовлення у 2013 році становив 26 300 357,2 тис. грн., що на 14,7% більше, ніж у 2012 році (рис. 1).

Так, формування і розміщення державних замовлень здійснюється у певній послідовності. Замовники виходячи з аналізу балансів виробництва і споживання визначають види і обсяги продукції. Вироблені пропозиції надсилаються до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, яке узагальнює ці пропозиції, погоджує з Міністерством фінансів України визначену суму коштів з урахуванням можливостей державного бюджету і подає їх Кабінету Міністрів України. Затверджені види і обсяги продукції доводяться замовникам через галузеві міністерства, відомства.

Згідно з видатками, передбаченими в державному бюджеті України на 2013 рік та профінансованими Міністерством фінансів України, державне замовлення в поточному році виконано в обсязі 21 467 063,1 тис. грн., що становить 98,03% від затвердженого обсягу.

Структура затверджених обсягів державного замовлення за пріоритетними напрямками на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2013 році наведена в рис. 2.

Найважливіші положення концепції державної системи замовлення такі [8, с. 205]:

– по-перше, державне замовлення – це органічний структурний елемент цілісної системи замовлень як форма відображення інтересів суспільства, кожного споживача (замовника) і виробника продукції при складанні планів виробництва, розподілу і споживання продукції, матеріальних та інших ресурсів;

– по-друге, цілісна система замовлень функціонує на основі прямих, безпосередніх зв'язків і контактів підприємств та організацій як рівноправних партнерів в організації виробництва і споживання продукції (матеріальних ресурсів, напівфабрикатів, послуг), які є суб'єктами господарювання, планування і договірних відносин. Вона – основна форма планування виробництва і поставок продукції знизу, організації їх виконання в інтересах кожного споживача і суспільства в цілому

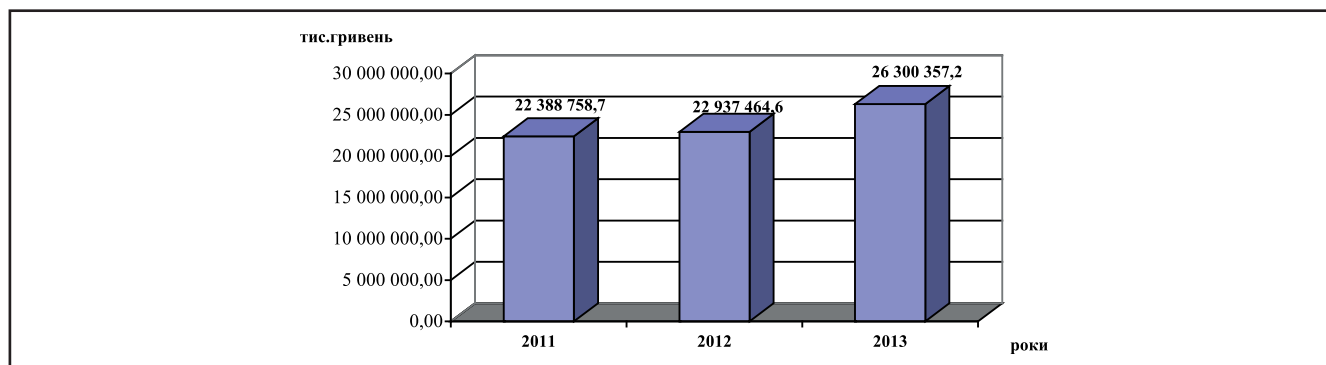


Рисунок 1. Порівняння обсягів державного замовлення в 2011–2013 роках

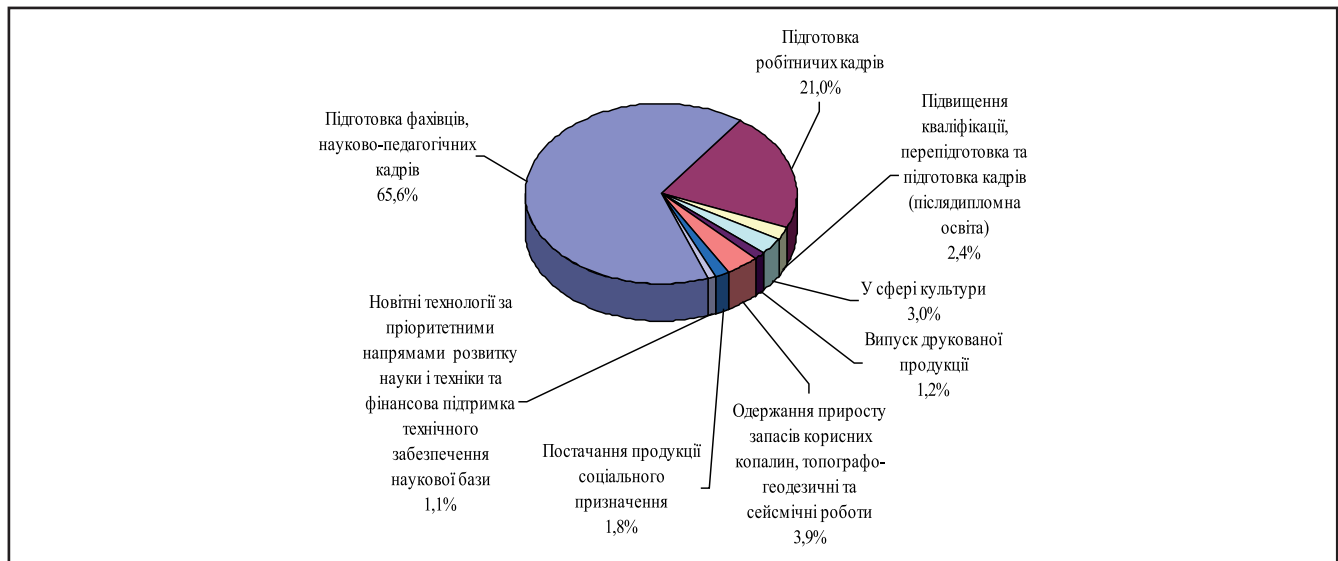


Рисунок 2. Структура затверджених обсягів державного замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2013 році

– охоплює весь обсяг виробництва, розподілу і споживання продукції в асортименті. При цьому пріоритети визначаються державними програмами і реальними потребами;

– по-третє, цілісна система замовлень є постійно діючим інструментом досягнення реальної планової і практичної збалансованості виробництва і його матеріальних ресурсів у динаміці. Збалансованість будується з урахуванням платоспроможності попиту;

– по-четверте, перехід на систему замовлень означає, що в основу централізованого планування ставиться планове управління формуванням виробничого потенціалу, його технічного рівня, прогресивної структури виробництва в інтересах суспільства, його прискореного соціально-економічного розвитку;

– по-п'яте, структура замовлень повинна забезпечуватися матеріальними ресурсами із застосуванням різних форм і методів матеріально-технічного постачання, зручних для суб'єктів господарювання (централізований розподіл, прями зв'язки, оптова торгівля тощо).

Нині, коли в Україні не вирішеною залишається проблема неплатежів та відчувається брак оборотних коштів, попит і пропозиція на внутрішньому ринку визначаються не реальними потребами споживача, а його фінансовими можливостями. Оцінка стану матеріального виробництва, а тим більше прогноз його розвитку на підставі матеріальних балансів, мають відображати ситуацію, що складається на момент розробки балансів. У зв'язку з цим має бути передбачено щоквартальне уточнення матеріальних балансів на підставі звітності Держстату. Відповідно тоді здійснюватиметься розробка пропозицій стосовно вжиття необхідних заходів для стабілізації та оптимізації матеріального виробництва [3, с. 107]. Саме в такий спосіб держава має посилити роль дієвого інструменту – державне замовлення. Це дозволить активно впливати на економіку, впливати на попит, оживляти і розширювати виробництво, на основі державного замовлення здійснювати закупівлі продукції для життєзабезпечення країни, її безпеки, розвиток окремих галузей, відбувається реалізація державних і регіональних цільових програм.

Система державного замовлення є одним з найважливіших інститутів державного сектору і всієї системи державного регулювання. В умовах будь-якого типу економіки держава виступає як найбільший замовник, споживач товарів і послуг для цілого ряду галузей і суспільних потреб.

Основна мета державного замовлення – задоволення державних потреб, вирішення найважливіших соціальних та економічних питань. Його можна розглядати як правовий акт, в якому знаходять відображення завдання щодо обсягу, вартості виготовлення та постачання продукції, виконання робіт, надання послуг необхідних для потреб держави.

Державне замовлення реалізується державним замовником шляхом проведення конкурсного відбору виконавців з наступним укладенням договору між державним замовником і організацією – виконавцем, переможницею конкурсу.

Враховуючи важливу необхідність тісного поєднання інтересів держави і виробника, необхідно подбати про те, щоб держзамовлення не перетворилося в завуальовану форму натискних методів заготівель. Це має бути дисципліна взаємних договірних зобов'язань при неодмінній економічній відповідальності і виробника і заготівельника. При цьому, зважаючи на важливість вирішення загальнодержавних потреб, святим обов'язком виробника має бути безумовне виконання державного замовлення. Після повних розрахунків з державою за контрактом частину продукції, що лишилася, виробник реалізує за своїм вибором тим же заготівельним чи торговельним організаціям, на біржі, переробним підприємствам, споживкооперації. на колгоспному ринку, у громадському харчуванні [8, с. 206].

Досягнення високої ефективності діяльності в усіх сферах економіки – важлива передумова забезпечення високих темпів економічного зростання, підвищення матеріального й культурного рівня життя народу. Ефективність є основною характеристикою функціонування народного господарства [3, с. 196].

У перспективі в умовах досягнутої економічної стабілізації, одержання і виконання державного замовлення стане престижем для виробника. Розміщення, своєчасне і якісне ви-

конання державних замовлень на поставку продукції буде забезпечуватися системою заходів по економічній заінтересованості, взаємною відповідальністю сторін і правовими гарантіями [8, с. 206].

Світова практика показує, що в економічно розвинених країнах державне замовлення широко використовується як один з елементів системи підтримки економічної та соціальної стабільності, забезпечення поступального зростання економіки за рахунок селективної підтримки підприємництва. Держава за допомогою державного замовлення має можливість цілеспрямованого впливу на підприємництво, що може бути використано в сучасних посткризових умовах для додання динаміки та новому напрямку розвитку економіки в цілому.

Зі створенням економічних і організаційних умов здійснюватиметься конкурс на розміщення державного замовлення. Орієнтуючись на пропозицію підприємств, вищестоящий орган доводитиме держзамовлення на поставку продукції до переможця конкурсу, чий варіант за обсягом виробництва, якістю продукції, пропонованою ціною та іншими параметрами буде визнаний оптимальним [8, с. 206].

Як засіб державного регулювання державне замовлення має виконувати ряд першочергових функцій, таких як: підтримка національних виробників для стимулювання росту сукупного попиту, створення «здорового» конкурентного середовища для активізації діяльності суб'єктів ринку, регулювання галузевої та регіональної економіки, та розвиток інновацій, що полягає в формуванні підґрунтя для створення принципово нової за своїми характеристиками продукції.

Своєю чергою, формування державного замовлення як елементу сучасної моделі економіки України має бути спрямовано на забезпечення пріоритетних державних потреб у найважливіших видах продукції необхідних для розв'язання соціально-економічних проблем, сприяти встановленню тісного виробничого контакту між державою та виробниками, що сприятиме позитивній динаміці у виробництві та соціальній сфері, задоволення потреб оборонного та паливно-енергетичного комплексів, забезпечення виконання регіональних цільових програм, регулювання кон'юнктури товарних ринків, реалізація державних науково-технічних програм, посилення роботи органів державного управління, оптимізація розподілу державних коштів.

Система державного замовлення являє собою складний багатоелементний механізм, функціонування якого спрямоване, з одного боку, на впорядковане й раціональне витрачання бюджетних коштів, а з іншого – на створення організаційного та інституціонального феномена квазіринку, існування якого є ефективним механізмом інтегрування різних форм підприємництва в народногосподарський комплекс.

Державне замовлення – найважливіший фактор стимулювання економічного зростання, визначається за рахунок прояву мультиплікативного ефекту і зацікавленості самих підприємств – виконавців в отриманні гарантованих вкладень. Прояв мультиплікативного ефекту державного замовлення виражається в кінцевому підсумку у збільшенні додаткових робочих місць, підвищенні зайнятості, знижен-

ня безробіття, а значить і збільшення сукупного попиту і, як наслідок, пропозиції. А для самих підприємств участь у державних замовленнях сприяє підтримці їхнього економічного зростання, забезпечуючи постійне джерело бюджетного фінансування, можливості доступу до досягнень науково-технічного прогресу, активного проникнення в інноваційну сферу. При цьому держава виділяє найбільш пріоритетні та стратегічно важливі галузі економіки і сприяє їх розвитку.

Зважаючи на міжнародний досвід формування і реалізації державного замовлення можна з впевненістю говорити, що забезпечення державного замовлення на продукцію вітчизняних підприємств – основний шлях зміцнення національної економіки і, в кінцевому підсумку – основний напрям підвищення рівня життя в країні.

Висновки

Таким чином, система державного замовлення є механізмом регулювання ринкових відносин в державі. І саме від ступеня ефективності розвитку даного інструменту залежить розвиток підприємницьких структур, оскільки залучаючи підприємництво до виконання державних замовлень, держава стимулює розвиток конкуренції, розширюючи економічні можливості фізичних та юридичних осіб, тим самим сприяючи розвитку національної економіки в цілому.

Виходячи з вищевикладеного державне замовлення має бути надзвичайно потужним інструментом розвитку країни, оскільки є складовою частиною системи економічних методів державного регулювання, формує нові пропорції соціально-економічного розвитку, надає можливості використовувати досягнення науки і техніки та сприяє прогресивним зрушенням у виробництві та соціальній сфері.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 02.05.2003 // Відомості Верховної Ради, 2003, № 18, ст. 144.
2. Законом України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22.12.2005 // Відомості Верховної Ради, 1996, № 3, ст. 9.
3. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
4. Ермишин П.Г. Основы экономической теории / П.Г. Ермишин. – М.: Инфра-М, 2004. – 348 с.
5. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України: [за заг. ред. В.К. Мамутова]. – К.: Юрінком Інтер. – 2004. – 441. – С. 4.
6. Музиченко А.С. Засоби залучення інвестицій в регіони // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. Вип. 11 / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2000, 278 с. – С. 66–74.
7. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel / А.В. Головач, В.Б. Захожай, І.Г. Манцуров, Н.А. Головач; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 328 с.
8. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК: 657.62:631.16

Т.О. МУЗИЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Аналітична оцінка системи показників результативності інвестиційної діяльності в Україні

У статті досліджено та запропоновано методику для оцінки інвестиційної привабливості показників з урахуванням ієрархічних рівнів.

Ключові слова: показники, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, управління, розвиток, удосконалення, суб'єкт господарювання.

Т. А. МУЗЫЧЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Аналитическая оценка системы показателей результативности инвестиционной деятельности в Украине

В статье исследована и предложена методика для оценки инвестиционной привлекательности показателей с учетом иерархических уровней.

Ключевые слова: показатели, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, управление, развитие, совершенствование, субъект хозяйствования.

T.A. MUZICHENKO,

Ph.D., associate professor of economic theory, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Analytical evaluation system performance indicators of investment activity in Ukraine

The paper studied and the method for assessing the investment attractiveness indices base don hierarchical levels.

Keywords: performance, investment, investment, investment attractiveness, management, development, improvement, entity.

Постановка проблеми. З кожним роком стає все більш актуальною проблема в необхідності комплексного підходу до економічного та соціального розвитку регіонів та країни, а саме аналізу та планування. Розробка та реалізація програм фінансового оздоровлення економіки, підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств не може не включати в себе комплекс робіт з виявлення найстійкіших та надійних підприємств [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями інвестиційної привабливості в сільському господарстві займаються багато вчених, зокрема П.Т. Саблук, О.Ю. Старіков, А.А. Пересада, Г.М. Підлісецький та інші дослідники. Од-

нак ця діяльність дуже динамічна і потребує постійної уваги науковців.

Метою статті є дослідження системи показників для проведення аналізу і прогнозування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з метою відкриття нових можливостей диверсифікації для вітчизняних й іноземних інвесторів та підвищення гарантій вкладення коштів інвесторів в інвестиційні проекти.

Виклад основного матеріалу. Одним з першочергових питань для потенційних інвесторів на ринку інвестицій є вибір об'єктів інвестування компаній та фірм тих галузей, які мають найкращі перспективи розвитку та можуть забезпечити

найбільш вищу ефективність інвестицій, а отже й найефективнішу інвестиційну діяльність. Основою такого вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості регіонів, окремої сфери діяльності (галузі) та підприємств чи фірм. У розвинених зарубіжних країнах давно практикується складання різних рейтингів. Існує рейтинг країн світу за інвестиційною привабливістю, в якому Україна займає місце десь приблизно у кінці другої сотні. Але за загальною інвестиційною кризою країни ховається глибока різниця в інвестиційній привабливості її регіонів, і за наявності достатньої інформації будь-який потенційний інвестор зможе знайти регіон із потрібними для нього умовами розміщення коштів.

В Україні рейтинг інвестиційної привабливості регіонів з 1998 року складають експерти Інституту реформ. Розрахунок показників рейтингу регіонів здійснюється на основі виключно офіційних даних Державного комітету статистики, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, Міністерства фінансів, Національного банку, Державної комісії з питань фондового ринку та цінних паперів, Державного комітету зв'язку та інформатизації, управлінь обласних державних адміністрацій та ін., визначення їх проводиться за певними методами. Одна з перших комплексних методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів України розроблена під керівництвом І.О. Бланка. Оригінальну методика розроблено співробітниками Інституту реформ, яку модифіковано за результатами експертного обговорення за участю, зокрема, фахівців НДІ статистики Держкомстату України [2].

Окрім фінансових показників компаній іноземних інвесторів приваблюють і розвинена роздрібна система нашої країни як можливість виходу на регіональні ринки. Для успішного і неризикового ведення бізнесу в конкретному регіоні потрібний аналіз місцевих умов. Він включає в себе не тільки окремі статистичні дані, а й комплексну характеристику бізнес-клімату в порівнянні із сусідніми країнами та конкурентами.

У світовій та вітчизняній практиці для визначення інвестиційної привабливості підприємства використовується методика визначення стану підприємства за даними бухгалтерської фінансової звітності, яка включає в себе розрахунок групи показників, вибір яких залежить від цілей, що ставить перед собою інвестор.

В Україні в основу методики визначення інвестиційної привабливості підприємства покладене Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121 та зареєстроване у Міністерстві юстиції України 8.02.2001 №121/5312.

Відповідно до цього положення оцінка підприємства включає в себе як вертикальний аналіз (визначення питомої ваги окремих статей фінансових звітів), так і горизонтальний аналіз (порівняння величин відповідних показників за декілька періодів, їх зміни та тенденцій, а також порівняння з іншими підприємствами галузі).

Нами було проведено дослідження та оцінені наявні методики вітчизняних та зарубіжних вчених, визначення інвестиційної привабливості підприємств. За результатами оцінки можна зробити висновок, що дані методики до кінця недопрацьовані. Зокрема, вони дуже трудомісткі щодо визначен-

ня інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Інвестиційна привабливість підприємства першою чергою це ті, в яких стійкий фінансовий стан, а отже ефективна інвестиційна діяльність.

Теорія аналізу фінансів, підприємництва та економіки підприємства розглядає поняття «стійкий фінансовий стан» не лише як якісну характеристику його фінансів, а ще й як явище, що може бути кількісно вимірне. Цей принциповий висновок дозволяє сформулювати загальні принципи побудови науково обґрунтованої методики оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства, інвестиційної привабливості незалежно від форми власності та виду діяльності.

Таку оцінку можна отримати різними методами та з використанням різних критеріїв. Пропонується використати методичний комплекс рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства, засновану на теорії та методиці фінансового аналізу підприємства в умовах ринкових відносин, основою якої є порівняння.

Складовими етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства є:

- збір та аналітична обробка вихідної інформації за період часу, який оцінюються;

- обґрунтування системи показників, використовуваних для рейтингової оцінки фінансового стану рентабельності та ділової активності підприємства, їхня класифікація, розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;

- класифікація (ранжування) підприємств за рейтингом.

Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської та виробничої діяльності підприємства, тобто господарської активності в цілому. При її побудові враховуються дані про виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів, стан та розміщення коштів, їх джерела та інші показники. Тому вибір та обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності мають здійснюватися згідно з досягненнями теорії фінансів підприємства, виходити з цілей оцінки та потреб суб'єктів управління в аналітичній оцінці.

Ця вимога робить оцінку масовою, дозволяє контролювати зміни у фінансовому стані та інвестиційній привабливості підприємства всіма учасниками економічного процесу. Вона також дозволяє оцінити результативність та об'єктивність самої методики комплексної оцінки.

В основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств по кожному показнику фінансового стану та інвестиційної привабливості, рентабельності та ділової активності з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Тому базою відліку для отримання рейтингової оцінки підприємства є не суб'єктивні припущення експертів, а найвищі результати з усієї сукупності порівнювальних об'єктів, що склалися в реальній ринковій конкуренції.

Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожний самостійний товаровиробник прагне до того, щоб за всіма показниками діяльності виглядати краще за свого конкурента.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Якщо суб'єктів ринкових відносин цікавлять лише певні об'єкти господарської діяльності (наприклад, потенційного інвестора можуть цікавити показники роботи тільки цукрових заводів та кондитерських фабрик, або цементних заводів і т. ін.), то еталонне підприємство формується з сукупності однотипових об'єктів. Проте в більшості випадків еталонне підприємство може формуватися з показників роботи об'єктів, що належать різним галузям діяльності. Це не є перешкодою застосування методу оцінки, оскільки фінансові показники є такими, що зіставляються, і для різномірних об'єктів господарювання.

У загальному вигляді алгоритм порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства може бути представлений у вигляді послідовності таких дій [3]:

1. Вихідні дані представляються у вигляді матриці (a_{ij}) , тобто таблиці, де по рядках записані номери показників $(i = 1, 2, 3, \dots, n)$, а по стовпцях – номери підприємств $(j = 1, 2, 3, \dots, m)$.

2. По кожному показнику знаходять максимальне значення та заноситься у стовпець умовного еталонного підприємства $(m + 1)$.

3. Вихідні показники матриці a_{ij} стандартизуються у відношенні відповідного показника еталонного підприємства за формулою

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (1)$$

де x_{ij} – стандартизовані показники стану j -го підприємства.

4. Для кожного підприємства, що аналізується, значення його рейтингової оцінки визначається за формулою

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2} \quad (2)$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го підприємства;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизовані показники j -го підприємства, що аналізується.

4. Підприємства упорядковуються (ранжуються) у порядку спадання рейтингової оцінки.

Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням R . Для використання даного алгоритму на практиці ніяких обмежень кількості порівнювальних показників та підприємств не передбачено.

Усі розраховані коефіцієнти (показники) заносяться до спеціальної таблиці, і визначається рейтингова оцінка підприємства.

Найбільше значення рейтингової оцінки – 100 відсотків.

Перевагою методики рейтингової оцінки є простота, недоліком – неточність результатів.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, враховуючи думки експертів у процесі аналізу, було відібрано 13 показників як найбільш визначні: x_1 – коефіцієнт автономії; x_2 – коефіцієнт інвестування; x_3 – коефіцієнт маневреності власного капіталу; x_4 – коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами; x_5 – коефіцієнт швидкої ліквідності; x_6 – коефіцієнт оборотності балансу; x_7 – коефіцієнт ефективності використання власного капіталу; x_8 – коефіцієнт поточної ліквідності; x_9 – коефіцієнт абсолютної ліквідності; x_{10} – коефіцієнт оборотності оборотних коштів; x_{11} – рентабельність активів; x_{12} – рентабельність продаж; x_{13} – капіталовіддача.

З числа методів, які дозволяють узагальнювати значення елементарних ознак, є метод головних компонент, який виділяється простою логічною конструкцією і в той же час дає змогу зрозуміти загальну ідею та цільові установки численних методів факторного аналізу [3].

При моделюванні складних причинних комплексів часом стикаються з проблемою надлишкової інформації, коли екзогенні змінні x_i , включені в ознаковий простір моделі, високорельовані (мультиколінеарні).

Щоб забезпечити адекватність моделі реальному процесу, вдаються до заміни такого типу ознакової множини меншою кількістю некорельованих величин, які б зберігали всю інформацію щодо причинно-наслідкового механізму формування явища (процесу) і не впливали на точність результатів аналізу. Інструментом такої зміни є метод головних компонент [4].

Основне призначення методу головних компонент – виявити приховані (латентні) першопричини, які пояснюють кореляції між ознаками і змістовно інтерпретуються. Використання методу ґрунтується на припущенні, що ознаки x_i є лише індикаторами певних існуючих властивостей явища, які безпосередньо не вимірюються.

Метод головних компонент дає можливість по m – кількості вихідних ознак виділити n головних компонент, або узагальнених ознак. Простір головних компонент ортогональний.

Математична модель головних компонент базується на логічному припущенні, що значення певної кількості взаємопов'язаних ознак породжує деякий загальний результат. Припустивши лінійну форму зв'язку ознак X_j , запишемо в матричній формі рівняння залежності результату F від X : $F = XB$, де B – вектор параметричних значень лінійного рівняння зв'язку. Умовою виконання такої рівності є відповідність дисперсій, тобто $D(X) = D(XB)$. Оскільки X – багатовимірний випадкова величина, її дисперсійна оцінка – це коваріаційна матриця S . Постійна величина B вноситься за знак дисперсії та зводиться до квадрату, отримуємо $D(F) = B'SB$.

Пошук головних компонент зводиться до завдання поступового виділення першої головної компоненти F_1 , яка володіє максимальною дисперсією, другої головної компоненти, яка має другу за величиною дисперсією, тощо. Подібна задача має вирішення при умові введення обмежень. Нехай $B'B = b_1^2 + b_2^2 + \dots + b_m^2 = 1$.

При $B'B = 1$ максимізуємо $B'SB$, використовуючи метод добутоків Лагранжа (формула (3)):

$$r = B'SB - \lambda(B'B - 1) \text{ і } \frac{\partial r}{\partial B} = 2SB - 2\lambda B = 0, \text{ звідки } SB - \lambda B = 0. \quad (3)$$

Відповідно отримуємо $|S - \lambda E|B = 0$ і характеризуємо рівняння для пошуку λ_j буде: $|S - \lambda E| = 0$.

Завдання виділення головних компонент зводиться до поетапного вирішення класичних питань аналітичної геометрії: зміна масштабу простору, поворот системи координат, координатне відображення векторів в старій та новій системах координат, після повороту.

Вирішення задачі методом головних компонент зводиться до поетапного перетворення матриці вихідних даних X (формула (4)):

$$X \longrightarrow Z \longrightarrow R(S) \begin{matrix} \nearrow \Lambda \\ \searrow U \end{matrix} \begin{matrix} \Lambda \longrightarrow A \longrightarrow F \\ U \longrightarrow V \end{matrix} \quad (4)$$

де X – матриця вихідних даних розміром $N \times M$; n – число об'єктів спостереження; m – число елементарних аналітичних ознак; Z – матриця стандартизованих значень ознак, елементи матриці визначаються за формулою (формула (5))

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_j}{\delta_j} \quad (5)$$

Ідентифікація компонент, тобто надання їм певного змісту, залежить від ознакової множини X . Як правило, її формують на основі теоретично обґрунтованої гіпотези щодо природи латентних властивостей явища. Якщо така гіпотеза відсутня, використовують максимальну кількість ознак, покладаючись на можливість методу виявити такі властивості. Але в такому разі інтерпретація компонент ускладнюється.

Оскільки компоненти є гіпотетичними величинами, виміряти їх можна лише опосередковано за допомогою спеціально сконструйованих моделей. У моделі головних компонент зв'язок між первинними ознаками і компонентами описується як лінійна комбінація (формула (6)):

$$z_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} G_j \quad (6)$$

де z_i – стандартизовані значення i -ї ознаки з одиничними дисперсіями; сумарна дисперсія дорівнює кількості ознак m ; a_{ij} – факторне навантаження j -ї компоненти на i -ю ознаку.

Навантаження a_{ij} характеризує щільність зв'язку між i -ю ознакою та j -ю компонентою, і як будь-яка міра щільності зв'язку змінюється в межах від 0 до ± 1 .

Математичною основою методу головних компонент слугує кореляційна матриця R з одиницями на головній діагоналі. Недіагональні елементи матриці представлені коефіцієнтами кореляції r_{ik} , які оцінюють не причинно-наслідкові, а супутні зв'язки між ознаками x_i та x_k , зумовлені наявністю спільної першопричини їх варіації.

У термінах матричної алгебри дисперсії компонент λ_j – це властиві числа кореляційної матриці R . Кожному з них відповідає властивий вектор V , який задовольняє рівняння $(R - \lambda E)V = 0$, де E – одинична матриця. Тобто виокремлення головних компонент є класичною задачею виокремлення властивих чисел λ та властивих векторів V кореляційної матриці R .

Головними вважаються компоненти, для яких: за критерієм Кейзера $\lambda_j \geq 1$; повнота факторизації не менша 70%.

Процедура побудови моделі оцінки фінансового забезпечення проводилася з допомогою програмного забезпечення Statistica 6.0 та Microsoft Excel 2007.

Отже, побудова моделі головних компонент здійснюється в три етапи: розрахунок кореляційної матриці R ; виокремлення головних компонент і розрахунок факторних навантажень; ідентифікація головних компонент.

Після здійснення останнього етапу побудови моделі головних компонент буде проведено ранжування сільськогоспо-

дарських підприємств з метою визначення найбільш інвестиційно привабливого підприємства за виокремленими в процесі побудови моделі головними компонентами.

На основі кореляційної матриці розраховано матрицю факторних навантажень на основі значень, за якими визначається кожний з відібраних показників, вони будуть направлені до тієї чи іншої групи узагальнюючих факторів.

Для економічної інтерпретації факторів застосовувалася процедура перетворення факторів методом «варімакс нормалізований».

Значущими з імовірністю 0,95 є навантаження, що перевищують за абсолютним значенням 0,7 за кількістю спостережень виявилось 13 змінних. Ці навантаження враховуються при економічній інтерпретації результатів факторного аналізу.

У результаті проведення аналізу виявлено п'ять узагальнюючих факторів та вагомість кожного фактора. Перший узагальнюючий фактор (f_1), до нього відносяться коефіцієнти: швидкої ліквідності (x_5), поточної ліквідності (x_8) та коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Ліквідність характеризує здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі розрахуватися по короткостроковим зобов'язанням. Поняття «платоспроможність» та «ліквідність» дуже близькі, але ліквідність більш емне. Від ступеня ліквідності залежить платоспроможність. Ліквідність характеризує як теперішній стан розрахунків, так і на перспективу.

Другий узагальнюючий фактор (f_2) характеризує результати і ефективність основної виробничої діяльності підприємства, має вагомість 0,2 і включає такі показники: коефіцієнт оборотності балансу (x_6), коефіцієнт оборотності оборотних коштів (x_{10}) та капіталовіддачу (x_{13}).

Третій узагальнюючий фактор (f_3) включає фінансовий левежд (x_2), коефіцієнт маневреності власного капіталу (x_3) та коефіцієнт ефективності використання власного капіталу (x_7), вони характеризують ефективність використання власних оборотних та залучених коштів.

Четвертим узагальнюючим фактором (f_4) є коефіцієнт автономії (x_1), коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами (x_4), ці коефіцієнти характеризують фінансову стабільність підприємства.

П'ятим узагальнюючим фактором (f_5) є рентабельність активів (x_{11}) та рентабельність продажів (x_{12}), показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності, окупності затрат. Вони характеризують кінцевий результат господарювання, тому що їхня величина показує відношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами.

Власні значення факторів, які є дисперсіями головних компонент, а також внесок кожної з них у сумарну варіацію ознакової множини, представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Власні значення факторів

| Фактори | Власні значення факторів | Загальна дисперсія, % | Зростання факторів | Зростання дисперсії |
|---------|--------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|
| 1 | 4,003058 | 26,68705 | 4,00306 | 26,68705 |
| 2 | 3,004342 | 20,02895 | 7,00740 | 46,71600 |
| 3 | 2,537505 | 16,91670 | 9,54490 | 63,63269 |
| 4 | 2,273576 | 15,15718 | 11,81848 | 78,78987 |
| 5 | 1,385746 | 9,23831 | 13,20423 | 88,02818 |

Розроблено автором на основі використання: [5].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Внесок першої компоненти в сумарну дисперсію ознакової множини становить 26,69%, другої – 20,03%, третьої – 16,92%, четвертої – 15,16%, п'ятої – 9,24%. Разом усі п'ять компонент пояснюють 88,03% сумарної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації.

Визначення рейтингової оцінки фінансового забезпечення окремого підприємства буде проводитися з врахуванням вагомості кожної компоненти.

Тому запропонована нами формула визначення рейтингової оцінки фінансового забезпечення підприємства набере вигляду

$$R_j = \sqrt{(1 - X_{1j})^2 + (1 - X_{2j})^2 + (1 - X_{3j})^2 + (1 - X_{4j})^2 + (1 - X_{5j})^2}, [7]$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го підприємства;

$X_{1j}, X_{2j}, \dots, X_{5j}$ – стандартизовані показники j -го підприємства, що аналізується.

При розрахунку рейтингової оцінки підприємства розділяються на дві групи за розміром чистого прибутку чи збитку. Для подальшого аналізу рейтингової оцінки підприємства поділяються на групи за значеннями рейтингової оцінки та показників, за якими визначалася рейтингова оцінка. Наступним кроком є побудова рейтингу в порядку зниження інвестиційної привабливості підприємств.

Для визначення, за якою величиною групуються отримані показники, ми використали метод розрахунку раціонального числа інтервалів за допомогою формули Стеджерса.

Ширина інтервалу для групування (d) визначається таким чином:

$$d = \frac{R}{L} \quad (8)$$

$$\text{при } R = X_{\max} - X_{\min} \quad L = 1 + 3,322 Lg n, \text{ де} \quad (9)$$

d – величина інтервалу варіації статистичної сукупності;

L – кількість інтервалів;

n – число членів сукупності.

Вибравши із загального рейтингу найбільш інвестиційно привабливі підприємства, інвестор зможе провести детальніший та глибший аналіз їх фінансово-господарської діяльності, використовуючи ті аналітичні дані, які внаслідок комерційної таємниці можуть бути недоступні для широкого загалу.

Таким чином, можна зробити висновки, що дана методика комплексної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств дозволяє надати потенційним інвесторам початкову інформацію щодо економічного стану об'єкта вкладення коштів в інвестиційні проекти, а отже є передумовою ефективної інвестиційної діяльності підприємств.

Безперечним позитивним моментом у використанні даної методики є зручний алгоритм її обчислення, що скорочує затрати праці на обробку інформації та одержання вихідних результатів до мінімуму [7].

Результати аналітичної оцінки стали вихідними для обґрунтування напрямів поліпшення інформаційно-аналітичного забезпечення управління підвищенням ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

Проте інформація має давати інвесторові уявлення про інвестиційний клімат не тільки підприємства, а й країни, галузі і регіону, зокрема про їх: ресурсно-сировинну, трудову, виробничу, інноваційну, інституціональну, інфраструктурну, фінансову, споживчу – власний потенціал; географічну, геологічну, екологічну, демографічну, податкову інформацію; інформацію про наявність об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури; інформацію про ринок праці; інформацію про стан промислового та аграрного комплексу тощо (табл. 2).

Першим і найвищим ієрархічним рівнем є держава. Інвестиційна привабливість держави характеризується п'ятьма блоками: політична стабільність; економічна стабільність; юридична стабільність і адаптивність до правил світової торгівлі; фінансова політика та її стабільність; криміногенна обстановка.

Другий рівень – галузь. Система чинників що її характеризують складаються з таких блоків, як рівень ресурсного потенціалу для розвитку галузі; рівень інвестиційних ризиків; рівень розвитку науково-інноваційного середовища; значимість галузі в економіці країни; соціальна захищеність галузі; рівень державної підтримки галузі; рівень інфляційної стійкості; власне перспективне фінансове забезпечення.

Третій рівень – регіон. Інвестиційна привабливість регіону характеризується: рівнем загальноекономічного розвитку регіону; демографічним станом; рівнем екологічних та інших видів ризику; рівнем розвитку ринкових відносин; рівнем розвитку ресурсно-природного матеріалу; готовністю регіонів працювати в умовах розвитку експортно-імпортних відносин.

Таблиця 2. Система чинників, які забезпечують підвищення інвестиційної привабливості з урахуванням ієрархічних рівнів управління

| Підприємство | Регіон | Галузь | Держава |
|---|--|--|---|
| Загальна характеристика підприємства та ресурсне забезпечення | Рівень загальноекономічного розвитку регіону | Рівень ресурсного потенціалу для розвитку галузі | Політична стабільність |
| Організаційна культура, адекватна вимогам змінного зовнішнього середовища | Демографічний стан Рівень екологічних та інших видів ризику | Рівень інвестиційних ризиків Рівень розвитку науково-інноваційного середовища | Економічна стабільність Рівень екологічних та інших видів ризику |
| Стійкість підприємств до різних видів ризику | Рівень розвитку ринкових відносин | Значущість галузі в економіці країни | |
| Інвестиційна мобільність | Рівень розвитку ресурсно-природного потенціалу | Соціальна захищеність галузі | Фінансова політика та її стабільність |
| Економічна стабільність | | Рівень державної підтримки галузі | |
| Маркетингова стратегія | Готовність регіонів працювати в умовах розвитку експортно-імпортних відносин | Рівень інфляційної стійкості Власне перспективне фінансове забезпечення | Криміногенна обстановка |

Четвертий і останній рівень – підприємство. Його інвестиційна привабливість характеризується: загальною характеристикою підприємства та його ресурсним забезпеченням; організаційною культурою, яка повинна бути адекватною вимогам змінного зовнішнього середовища; стійкістю підприємств до різних видів ризику; інвестиційною мобільністю, тобто готовністю підприємства спрямовувати зусилля на реалізацію проекту; економічна стабільність та маркетинговою стратегією.

Висновки

Система чинників, які характеризують інвестиційну привабливість з урахуванням ієрархічних рівнів, дає змогу інвесторам чітко спрямовувати свої кроки при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів. Він зможе побачити, яка конкретно інформація потрібна для оцінки інвестиційного клімату на різних рівнях управління.

Це відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів інвесторів в інвестиційні проекти, конкретизує управлінські рішення з інвестування.

Список використаних джерел

1. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – 2. вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с. – Бібліогр.: с. 612–614.
3. Бондарев Б.В. Інвестиції. Математична теорія / Бондарев Б.В. – Донецьк, Алекс, 2001. – 227 с. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 276 с.
4. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: Стан, проблеми і перспективи / Борщ Л.М. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 318 с.
5. Berg H. van den Jiggins J. / World Development (Oxford), 2007, Vol. 35, No. 4, pp. 663–686.
6. Lagerkvist C.J. Agricultural policy uncertainty and farm level adjustments – the case of direct payments and incentives for farmland investment / European Review of Agricultural Economics, 2005, Vol. 32, No. 1, pp. 1–23.
7. Rozelle S. Huang Ji Kun Transition, development and the supply of wheat in China / Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 2000, Vol. 44, No. 4, pp. 543–571.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., доцент,
Г.Ю. КИРИЛЛОВА,
к.е.н., доцент

Механізм управління інноваційним розвитком на основі інтеграційної взаємодії

У статті викладено результати досліджень щодо механізму управління інноваційним розвитком підприємництва на основі інтеграційної взаємодії, проаналізовано перспективи співпраці, основні чинники та мотиви до взаємодії.

Ключові слова: економічна інтеграція, об'єднання, види інтеграційних процесів, спільні підприємства, мотиви інтеграції.

Л.М. ГАНУЦЯК–ЄФІМЕНКО,
к.э.н., доцент,
Г.Ю. КИРИЛЛОВА,
к.э.н., доцент

Механизм управления инновационным развитием на основе интеграционного взаимодействия

В статье изложены результаты исследований относительно механизма управления инновационным развитием предпринимательства на основе интеграционного взаимодействия, проанализированы перспективы сотрудничества, основные факторы и мотивы к взаимодействию.

Ключевые слова: экономическая интеграция, объединение, виды интеграционных процессов, совместные предприятия, мотивы интеграции.

The results of researches are expounded in the article, in relation to the mechanism of management innovative development of enterprise on the basis of integration co-operation, the prospects of collaboration, basic factors and reasons, are analysed to co-operation.

Keywords: economic integration, association, types of integration processes, joint ventures, reasons of integration.

Постановка проблеми. Найважливішим аспектом практичної реалізації концептуальних основ управління розвитком інноваційних підприємств є організація взаємодії учасників цього процесу. З метою встановлення організаційних і інформаційних зв'язків, які задіяні в процесі необхідна розробка моделі управління інноваційним розвитком підприємств, за допомогою якої покращуватиметься процес розробки і виробництва систем виміру та автоматизації інноваційно-активних підприємств.

Ефективним інструментом посилення здатності підприємства протистояти зовнішнім загрозам та викликам є економічна інтеграція, націлена насамперед на ефективне управління інноваційним розвитком. Застосування системного підходу до з'ясування її сутності встановило, що в середовищі підприємств малого та середнього бізнесу економічна інтеграція проявляється в налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі визначених принципів, що приводить до спільного використання

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розрізняють декілька аспектів у трактуванні економічної інтеграції, зокрема міжнародний, який характеризує об'єднання та взаємодію економічних систем декількох країн. Так, в Економічному словнику-довіднику зазначено: «інтеграція економічна – процес інтернаціоналізації господарського життя; припускає зближення і взаємоприспосовування окремих національних господарств» [2]. З нашого погляду, наведені міркування хоча і виглядають дещо перебільшеними для більшості вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу, але окремі приклади їхньої співпраці із закордонними партнерами в недалекому минулому все більше переростатимуть у тенденцію з ознаками закономірності.

Другий аспект – міжгалузевий. Більшість дослідників визначають його як об'єднання економічних суб'єктів, посилення їхнього взаємозв'язку, розвиток взаємовідносин між ними, що відбуваються як на рівні національних господарств, окремих країн, так і безпосередньо між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями в інтересах більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах та послугах [2, 7, 10].

Третій аспект економічної інтеграції – внутрішньогалузевий, що природно доповнює два згаданих вище.

Метою статті є управління інноваційним розвитком підприємств малого та середнього бізнесу за рахунок інтеграційної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Оскільки механізм управління інноваційним розвитком підприємництва представляє сукупність взаємозв'язаних дій або функцій, то при аналізі такої системи були використані методи функціонального моделювання з використанням міжнародного стандарту та, відповідно, термінологія, характерна для цього стандарту [2, с. 193].

Механізм управління інноваційним розвитком є набором ієрархічних дій, які перетворюють деякий об'єкт у набір об'єктів. При цьому вища дія ієрархії відноситься до найвищого рівня, який безпосередньо описує систему. Нижні рівні управління є результатами декомпозиції, що описують внутрішні процеси. Всі дії у рамках системи графічно представляються у вигляді блоків (окремих бізнес-процесів), а також стрілок входу, виходу управління і механізмів виконання. В даному випадку механізм є сукупністю більш ніж 30 бізнес-процесів, що описують процес управління інноваційним розвитком підприємства по розробці систем і засобів автоматизації.

Верхній рівень ієрархії представлений бізнес-процесами, пов'язаними з оцінкою досягнутого рівня розвитку підприємництва, плануванням збалансованого інноваційного розвитку, закріпленням відповідальності підрозділів по функціях, отриманням результатів реалізації проектів інноваційного портфеля, контролем індикаторів інноваційного розвитку і дій, що коригує даний процес. Цей рівень представлений на рис. 1.

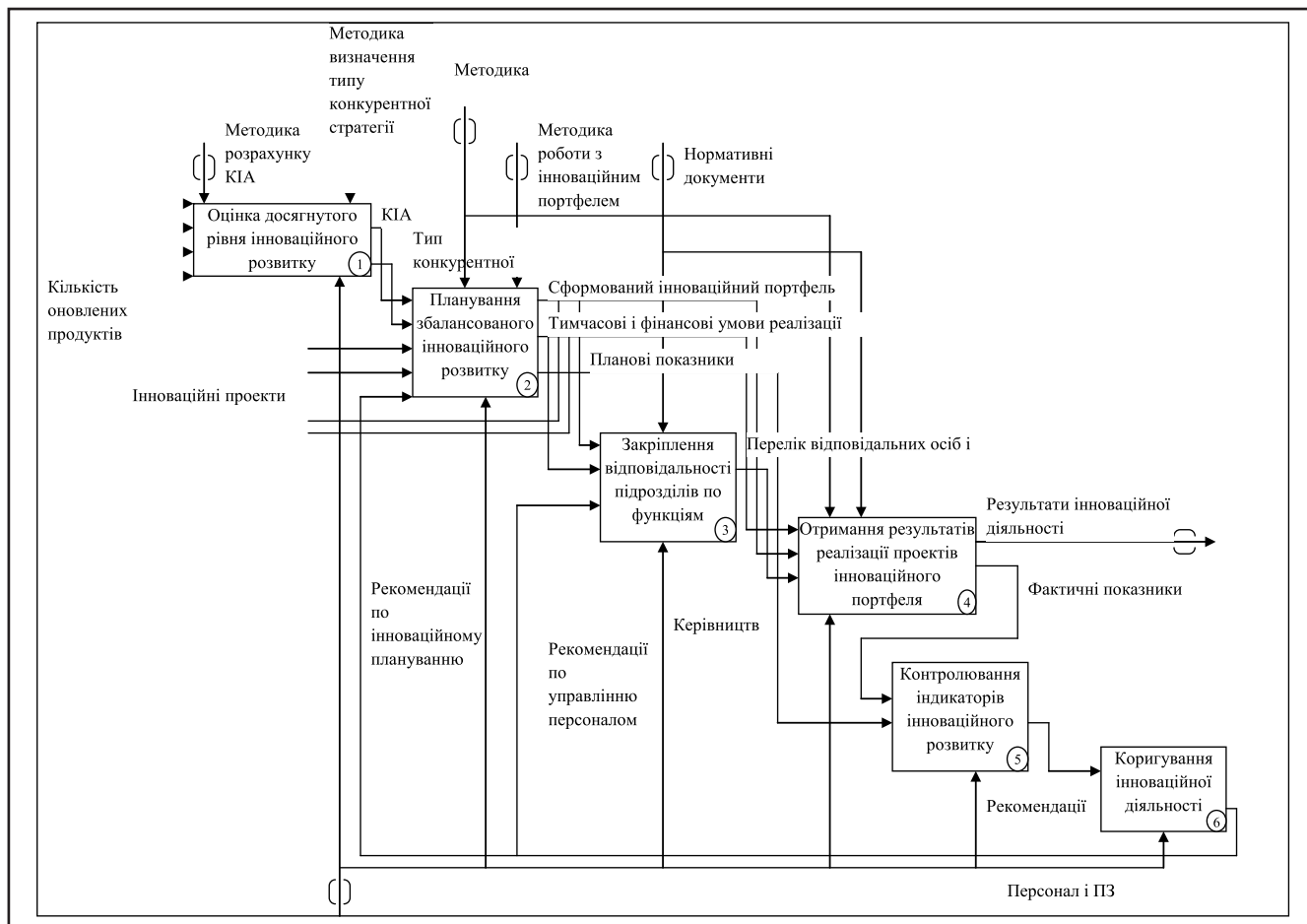


Рисунок 1. Верхній рівень ієрархії бізнес-процесів інноваційного підприємства

На вхід вказаних бізнес-процесів поступає інформація про фінансові показники, стан інноваційної активності, показники ефективності реалізованих і планованих інноваційних проектів, показниках планування і контролю, а також їх нормативних значеннях, умовах реалізації інноваційного портфеля. На виході бізнес-процесів верхнього рівня ієрархії отримують результати інноваційної діяльності, а також рекомендації по подальшому розвитку інноваційної активності підприємств.

Розглянемо детальніше процес оцінки досягнутого рівня інноваційного розвитку (рис. 2).

Цей процес включає внутрішні підпроцеси, пов'язані з визначенням типу конкурентної стратегії і оцінкою стану інноваційної активності. На вхід вказаних процесів поступає інформація маркетингового і фінансового характеру, що дозволяє виявити стратегічні характеристики інноваційного портфеля. Результатом виконання перерахованих дій слугуватиме обчислення коефіцієнта інноваційної активності (КІА) і визначення типу конкурентної стратегії, якого підприємству слід дотримуватися на майбутнє.

Ці дії виконуються на основі відповідних методик з використанням в якості початкових даних поточних фінансових показників, а також інформації про плановані до реалізації інноваційні проекти. У виконанні перерахованих дій бере участь група інноваційного планування, що застосовує спеціалізовану інформаційну систему. Оцінка стану інноваційної активності припускає визначення економічного ефекту від оновлених продуктів, а також від майбутніх проектів.

Оцінка досягнутого рівня інноваційного розвитку сприяє реалізації принципів, цілей та місії підприємства, дозволяючи конкретизувати цілі перед здійсненням дій і оцінити поточний

стан підприємства загалом перед здійсненням інноваційної діяльності. Процес планування збалансованого інноваційного розвитку показаний на рис. 3 і включає заходи з розвитку перспективних інновацій і досягнутої переваги підприємства. Цей процес є найважливішою ланкою в управлінні інноваційним розвитком підприємства, адже тільки ефективно організована і спланована інноваційна діяльність може принести позитивний результат в умовах жорсткої конкуренції на ринку наукоємної продукції.

Варто зауважити, що даний процес має здійснюватися висококваліфікованими фахівцями групи інноваційного планування і надалі затверджуватися керівництвом. Розвиток перспективних інновацій – чинник, який забезпечує перспективний розвиток інноваційного підприємництва в цілому, тому заслуговує на особливу увагу.

Детальне вивчення практики управління інноваційним розвитком підприємництва створило підґрунтя для систематизації цілей інтеграційної взаємодії як однією із векторів формування механізму управління.

Чи не найголовнішим елементом процесу економічної інтеграції є визначення цілей управління, що формуються як бажані для досягнення. Генеральна ціль економічної інтеграції в середовищі підприємництва полягає в посиленні конкурентних позицій за рахунок інноваційного розвитку. Але на шляху до неї в залежності від виявлених поточних проблем зацікавлені особи можуть сформулювати низку проміжних цілей.

Якісно визначена ціль дозволяє здійснити ефективний вибір виду економічної інтеграції. За результатами, отриманими на попередніх етапах процесу впровадження економічної інтеграції, менеджери підприємств малого та середнього бізнесу обирають між жорсткими (інтеграція шляхом підпи-

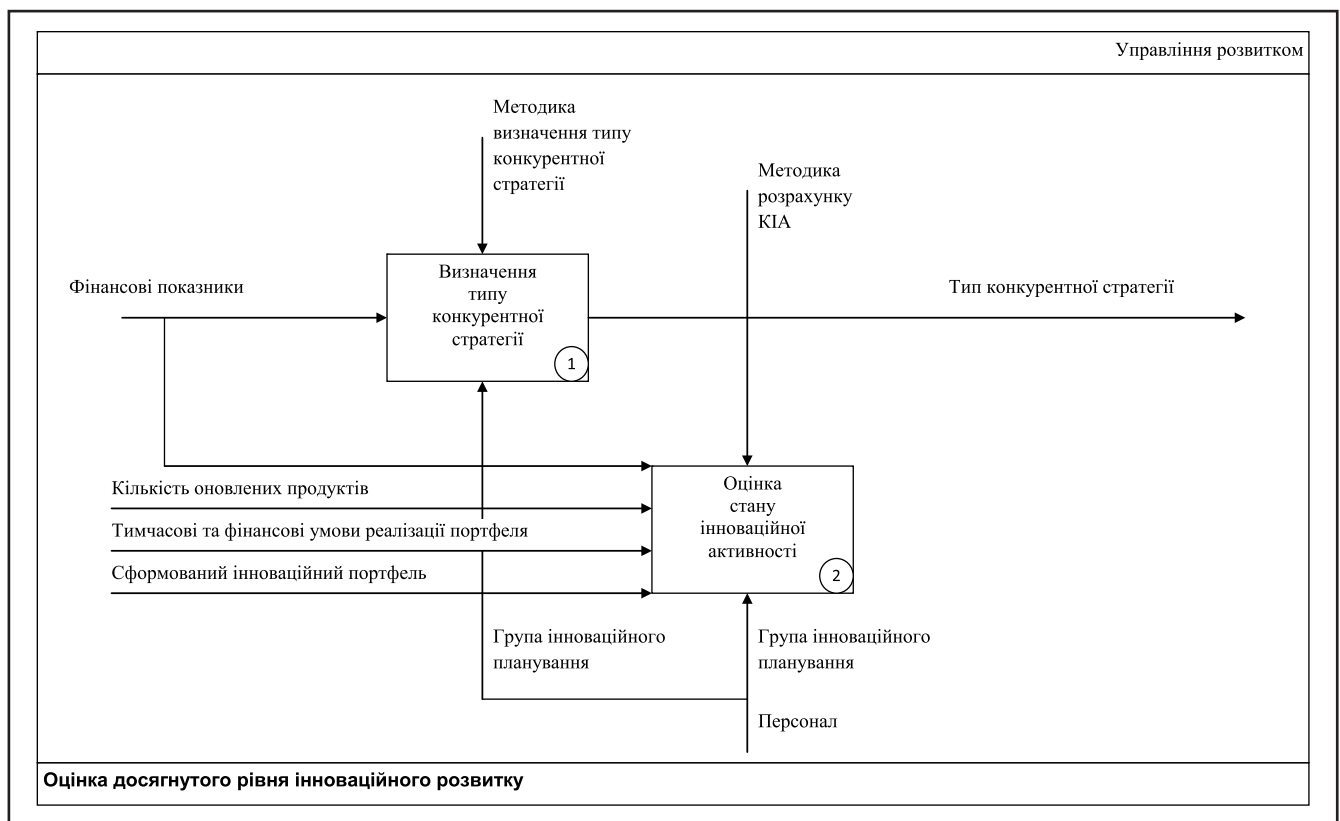


Рисунок 2. Оцінка досягнутого рівня інноваційного розвитку бізнес-процесів підприємства

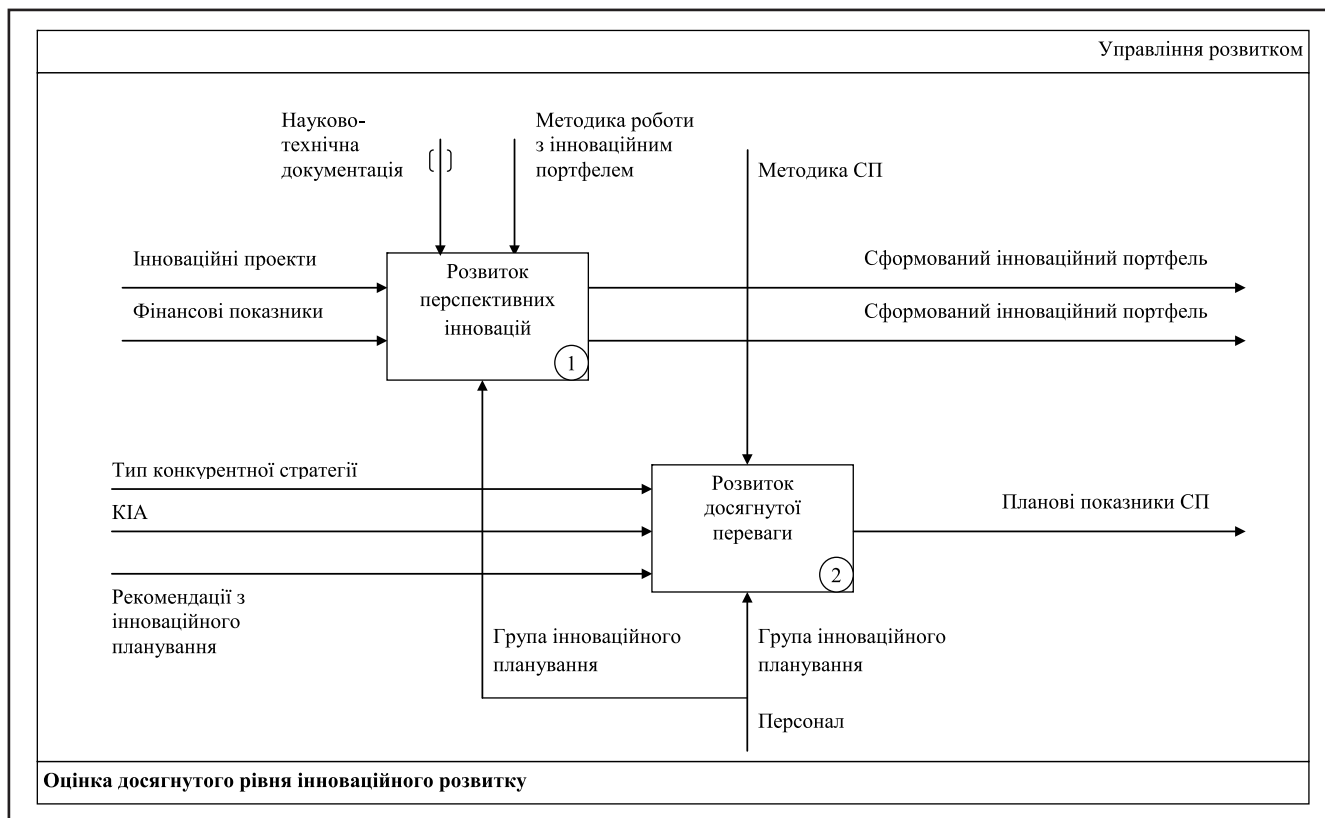


Рисунок 3. Планування збалансованого інноваційного розвитку

Класифікація цілей економічної інтеграції підприємництва в Україні

| Групи цілей, що постають перед менеджментом підприємств малого та середнього бізнесу | | |
|--|--|---|
| зменшення витрат | збільшення прибутку | загальні цілі |
| Досягнення ефекту масштабу виробництва. Об'єднання науково-дослідної роботи та впровадження інновацій. Здешевлення доступу до інформації. Ліквідація дублюючих функцій у діяльності. Об'єднання маркетингу. Об'єднання дилерських та сервісних мереж. Прагнення зменшити податковий тиск | Збільшення обсягу продаж. Збільшення власної ринкової частки, яка належить товарам підприємства. Диверсифікація діяльності. Підвищення якості продукції, що випускається. Наявність взаємодоповнюючих ресурсів. Можливість отримання великих контрактів | Захист від поглинання. Покращення управлінських процесів. Захист від конкуренції. Підвищення рівня інвестиційної активності. Забезпечення фінансової стійкості. Підвищення статусу перед інвесторами та закордонними партнерами. Налагодження зв'язків з відповідними державними та місцевими органами влади. Особисті мотиви менеджерів |

сання юридичних зобов'язуючих угод) або м'якими (інтеграція шляхом погодження інтересів) її проявами. Однак слід зазначити, що інтеграція у сфері підприємництва відбувається, як правило, шляхом узгодження інтересів сторін із підписанням відповідних юридичних документів, які розподіляють права і взаємні зобов'язання між ними. Це означає, що м'які методи її запровадження доповнюються жорсткими [2].

За характером зв'язків економічна інтеграція може бути:

а) вертикальною, яка відзначається взаємодією двох і більше компаній, що виробляють компоненти, необхідні для виробництва однотипної продукції. В свою чергу розрізняють прогресивну вертикальну інтеграцію (об'єднання з підприємствами, що є складачою дистриб'юторську мережу) та регресивну вертикальну інтеграцію (об'єднання з підприємствами, що є постачальниками сировини та напівфабрикатів);

б) горизонтальною – це співробітництво двох і більше компаній, які випускають однакову кінцеву продукцію. Горизон-

тальна інтеграція учасників дає можливість її ініціатору (здебільшого виробнику або посереднику) позбутися будь-яких перешкод на шляху товару, створеного ним, до споживача;

Вертикальна й горизонтальна інтеграції проявляються не тільки в інтегрованих компаніях, а й спричиняють вплив на становище відповідних регіонів, оскільки відбуваються структурні зміни на регіональних ринках ресурсів, робочої сили, інвестицій, готової продукції тощо;

в) конгломератна – це об'єднання в єдину структуру різних виробничих ліній, що дозволяє значною мірою вирівняти потоки грошових коштів при циклічному попиті на деякі види продукції;

г) змішаними видами економічної інтеграції є: діагональна (обумовлена консолідацією з підприємством, що знаходиться на другому рівні вертикального виробничого циклу та випускає паралельні види продукції) та комбінована (визначається об'єднанням одночасно вздовж технологічно-

го ланцюжка та за паралельними видами продукції). Головні їх переваги полягають у зменшенні ризиків втрат, пов'язаних із виготовленням сезонної продукції, а також організацією окремих ринків збуту для різних товарів тощо;

д) ар'єргардна – це особливий вид економічної інтеграції, мета якої полягає у створенні спільної системи енерго- та теплозабезпечення [2].

Підприємства малого та середнього бізнесу можуть вдатися до статутної та до контрактної економічної інтеграції. Перша передбачає співпрацю на базі знову створеного підприємства. Суб'єкти інтеграційних відносин у цьому випадку взаємодіють не як юридичні особи, а як структурні підрозділи підприємства. Можливий варіант надання складовим підприємства статусу юридичних осіб – перетворення на корпорацію.

При контрактній формі учасники економічної інтеграції повністю зберігають самостійність і права юридичної особи, але в той же час підпорядковують свою діяльність інтересам досягнення високих кінцевих результатів всього технологічного ланцюга. Безперечними перевагами контрактної інтеграції є її висока гнучкість, мобільність і оперативність. За умов панування недержавних форм власності на засоби виробництва важко, а інколи і недоцільно створювати господарську одиницю, до якої входили б усі технологічні ланки виробництва: потрібно придбати або такі самі підприємства, або відповідні пакети акцій (інші корпоративні права). Це потребує мобілізації великих обсягів фінансових ресурсів і часу. Організувати ж взаємодію цих ланок на контрактній основі набагато простіше і з тією ж гарантією обов'язковості виконання учасниками домовленостей своїх обмежених технологічних функцій.

У сфері підприємництва контрактну інтеграцію більшість науковців вважають найприйнятнішою. Цьому є пояснення: лише в її рамках можна без зайвого клопоту змінювати масштаби співробітництва за рахунок відповідного коригування як кількості учасників, так і обсягів взаємних зобов'язань, що особливо важливо при нестабільній ринковій кон'юктурі. Організація укладання контракту потребує і набагато менше часу порівняно з формальними процедурами, притаманними іншим формам інтеграції. Характер і глибина взаємодії на основі контракту також легко регулюються. Нарешті, контрактні відносини, як вже зазначалося, є обов'язковими компонентами і інших видів інтеграції – кооперативної інтеграції об'єднань і структур.

Функціональні напрями економічної інтеграції залежать від поставлених цілей та вибору об'єкта інтеграції і направлені на досягнення оптимального балансу між ефективністю діяльності та стабільністю позицій підприємства на ринку.

Ще однією складовою процесу впровадження економічної інтеграції підприємництва є прийняття рішення щодо партнера по спільній діяльності. Його вибору передують ретельний аналіз зовнішнього оточення з попереднім окресленням кола ймовірних фірм-претендентів. Від того, наскільки вдало воно буде виконано, залежить обґрунтованість вибору ефективного спільника, а відтак і результативність інтеграційного процесу в цілому, оскільки його наслідки залежить від зацікавленої участі кожного.

Результативністю механізму управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні за рахунок інтеграційних зв'язків є його безпосереднє впровадження та постійний моніторинг наслідків із внесенням коректив у відповідності до змін, які відбуваються ззовні та в середині об'єднання.

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, отримуємо підстави для висновку, що економічна інтеграція у сфері управління інноваційним розвитком підприємництва виявляється в налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі визначених принципів, що приводить до спільного використання ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності й отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Позитивними наслідками інтеграції підприємництва в ринковій економіці є: їх пристосування до несприятливих обставин; досягнення фінансово-економічного ефекту; зміна форми власності та організаційно-правового статусу, технологій та методів управління виробництвом; отримання переваг у відносинах з контрагентами, а також із державою.

Список використаних джерел

1. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність, планування): Терміни. Поняття. Персоналії: навч. екон. слов. – довід. для вищ. закл. освіти усіх рівнів акредитації [за наук. ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемічука]. – Л.: Магнолія плюс. – 2004. – 682 с.
2. Генске М.А. Оценка эффективности и неэффективности слияний и поглощений / М.А. Генске // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 73–79.
3. Гончарова Н.П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8 (62). – С. 43–54.
4. Гордеев В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идей Т.С. Хачатурова / В.А. Гордеев // Вестник московского университета. – Сер. 6. Экономика. – 2007. – №2. – С. 16–27.
5. Господарський кодекс України: [офіц. текст]. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
6. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
7. Григорак М.Ю. Тенденції розвитку і логістичної інтеграції авіакомпаній України / М.Ю. Григора, О.Й. Косарев // Економіка України. – №1. – 2003. – С. 4–11.
8. Дибач І.Л. Особливості економічної інтеграції невеликих підприємств / І.Л. Дибач // Наук. праці Миколаїв. держ. гуманіт. ун-ту: Наук.-метод. журн. Економічні науки. – 2008. – Т. 89. – Вип. 76. – С. 95–103.
9. Парсяк В.Н. Планування конкурентної спроможності малого підприємства / В.Н. Парсяк, І.Л. Дибач // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д.: ДНУ, 2005. – №206. – 302 с. – С. 247–254.

Д.В. КРИЛОВ,
докторант, Запорізький національний університет

Обґрунтування виокремлення класифікаційних ознак інвестиційних проектів у процесі їх реалізації на підприємствах

Досліджено економічну природу інвестицій і їхній зв'язок з інвестиційними проектами. Визначено значення і роль інвестицій для макrorівня і мікросередовища промислових підприємств. Обґрунтовано доцільність класифікації інвестиційних проектів. Виокремлено ознаки, за якими здійснюється класифікація інвестиційних проектів промислових підприємств. Запропоновано класифікацію інвестиційних проектів промислових підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні проекти, ефект, результат, ознаки, класифікація, науково-технічний прогрес, капітальні вкладення.

Д.В. КРЫЛОВ,
докторант, Запорожский национальный университет

Обоснование выделения классификационных признаков инвестиционных проектов в процессе их реализации на предприятиях

Исследована экономическая природа инвестиций и их связь с инвестиционными проектами. Определены значение и роль инвестиций для макроуровня и микросреды промышленных предприятий. Обоснована целесообразность классификации инвестиционных проектов. Выделены признаки, по которым осуществляется классификация инвестиционных проектов промышленных предприятий. Предложена классификация инвестиционных проектов промышленных предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные проекты, эффект, результат, признаки, классификация, научно-технический прогресс, капитальные вложения.

D.V. KRILOV,
doctoral student of Zaporizhzhya National University

Rationale for selection of classification criteria of investment projects in the process of their implementation in enterprises

Investigated the economic nature of investments and their relation to investment projects. Value is defined and the role of investment for macro and micro industrial enterprises. Ogruntovanoj the appropriateness of the classification of investment projects. Selected characteristics on which the classification of investment projects of industrial enterprises. Classification of investment projects of industrial enterprises.

Keywords: investments, investment projects, effect, outcome, characteristics, classification, scientific and technical progress, capital investments.

Постановка проблеми. Для інвестиційних проектів є важливою їхня класифікація за різними ознаками, оскільки вона дозволяє визначити джерела фінансування таких проектів, його основні параметри, обсяг необхідних фінансових коштів, показники ефективності, а також схему (календарний план) реалізації інвестиційного проекту. Класифікація інвестиційних проектів дозволяє управляти ними протягом всіх етапів їх реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій літературі багато досліджень присвячені питанням визначення сутності поняття інвестиції, їх значенню, ролі, місця на макrorівні та мікrorівнях. Визначено ключові фактори взаємодії учасників інвестиційного процесу. Виокремлено концептуальні засади забезпечення інвестиційної привабливості підприємств. Встановлено інструментарій проектного управління у забезпеченні інвестиційної привабливості підприємств. Запропоновано шляхи оптимізації інвестиційних проектів підприємств. Це праці Л.П. Батенко [2, 3], Н.І. Гавриленко [1], О.С. Коцюби [4], І.В. Кубареві [2, 3, 5], О.О. Череднікова [1]. Але не досліджено необхідність виокремлення класифікаційних ознак інвестиційних проектів у процесі їхньої реалізації на підприємствах.

Мета статті. Визначення необхідності та обґрунтування доцільності класифікації інвестицій у процесі реалізації проектів на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Економічна природа інвестицій складається в опосередкованні відносин, що виникають між учасниками інвестиційного процесу з приводу формування і використання інвестиційних ресурсів у проектах в процесі їхньої реалізації з метою розширення і вдосконалення виробництва.

Тому інвестиції у проекти в процесі їхньої реалізації як економічна категорія виконують ряд важливих функцій, без яких неможливий розвиток економіки. Вони зумовлюють зростання економіки, підвищують її виробничий потенціал [1].

На макrorівні інвестиції в проекти в процесі їх реалізації, і особливо капітальні вкладення, є основою для розвитку національної економіки і підвищення ефективності виробництва за рахунок:

- систематичного поновлення основних виробничих фондів підприємств і невиробничої сфери;
- прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства;
- створення необхідної сировинної бази;
- нарощування економічного потенціалу країни і забезпечення обороноздатності держави;



Рисунок 1. Вплив інвестицій на макрорівні

Запропоновано автором на основі [1].

- зниження витрат виробництва і обігу;
- збільшення і поліпшення структури експорту;
- розв'язання соціальних проблем, в тому числі і проблем безробіття;
- забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці;
- перерозподілу власності між суб'єктами господарювання [1].

Вплив інвестицій на макрорівні наведено на рис. 1.

Таким чином, інвестиції зумовлюють в кінцевому підсумку зростання економіки. Спрямовуючи капітальні вкладення на збільшення реального капіталу суспільства (придбання машин, обладнання, модернізацію і будівництво інженерних споруд), тим самим збільшується національне багатство і виробничий потенціал країни.

Стан економіки країни залежить від ефективності функціонування всіх суб'єктів господарювання, тобто комерційних організацій.

Інвестиції, і першою чергою капітальні вкладення, є основою для забезпечення цієї ефективності на підприємстві через їхню освоєння у вигляді інвестиційних проектів.

Інвестиційні проекти на мікрорівні необхідні для досягнення таких цілей:

- збільшення і розширення сфери діяльності;
- недопущення надмірного морального і фізичного зносу основних виробничих фондів;
- зниження собівартості виробництва і реалізації продукції;
- підвищення технічного рівня виробництва на основі впровадження нової техніки і технологій;
- поліпшення якості і забезпечення конкурентоспроможності продукції;
- підвищення техніки безпеки і здійснення природоохоронних заходів;
- забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- придбання цінних паперів і вкладення коштів в активи інших підприємств;

- придбання контрольного пакета акцій.

Ми вважаємо, що вони необхідні для забезпечення нормального функціонування підприємств у майбутньому, стабільного фінансового стану і отримання максимальної прибутку. Все це визначає роль і значення інвестицій на мікрорівні.

Встановлено, що інвестиції в проекти в процесі їхньої реалізації є найважливішою економічною категорією, і вони відіграють виключно важливу роль як на макро-, так і на мікрорівні, і першою чергою для простого і розширеного відтворення, структурних перетворень, отримання максимального прибутку і на цій основі розв'язання багатьох соціальних проблем [2].

Інвестиції в проекти в процесі їхньої реалізації відіграють виключно важливу роль на мікрорівні. Вони необхідні для забезпечення нормального функціонування підприємства, стабільного фінансового стану і максимізації прибутку господарюючого суб'єкта.

Без здійснення інвестицій у проекти в процесі їхньої реалізації неможливе забезпечення конкурентоспроможності товарів і надаваних послуг, подолання наслідків морального і фізичного зносу основних фондів, придбання цінних паперів і вкладення коштів в активи інших підприємств, здійснення природоохоронних заходів [3].

Найбільш важливими і істотними ознаками інвестицій у проекти в процесі їхньої реалізації є:

- здійснення вкладень особами (інвесторами), які мають власні цілі, що не завжди співпадають із загальноекономічною вигодою;
- потенційна здатність інвестицій приносити дохід;
- певний термін вкладення коштів (завжди індивідуальний);
- цілеспрямований характер вкладення капіталу в об'єкти і інструменти інвестування;
- використання різних інвестиційних ресурсів, що характеризуються попитом, пропозицією і ціною, в процесі здійснення інвестицій;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– наявність ризику вкладення капіталу.

Засоби, призначені для інвестування, у своїй переважній масі виступають у формі грошових засобів. Крім того, інвестиції в проекти в процесі їхньої реалізації можуть здійснюватися в натурально-речовій (машини, обладнання, технології, паї, акції, ліцензії, будь-яке інше майно і майнові права, інтелектуальні цінності) і змішаній формах.

Для реалізації інвестиційних проектів як на макро-, так і на мікрорівнях необхідно детально представляти існуючі види і типи інвестицій. Усі інвестиції можна класифікувати по різних ознаках (рис. 2).

Залежно від об'єктів вкладення капіталу виділяють реальні і фінансові інвестиції [4].

Під реальними інвестиціями в проекти в процесі їхньої реалізації розуміють вкладення капіталу в створення активів, пов'язаних зі здійсненням операційної діяльності і розв'язанням соціально-економічних проблем господарюючого суб'єкта.

Підприємство-інвестор, реалізуючи реальні інвестиційні проекти, збільшує свій виробничий потенціал – основні виробничі фонди і необхідні для їхнього функціонування оборотні кошти.

Фінансові інвестиції – це вкладення капіталу в різні фінансові інструменти, перш за все в цінні папери, а також в активи інших підприємств. При їх здійсненні інвестор збільшує свій фінансовий капітал, отримуючи дивіденди та інші доходи.

Фінансові інвестиції мають або спекулятивний характер, або орієнтовані на реалізацію довгострокових проектів.

Спекулятивні фінансові інвестиції мають на меті отримання інвестором доходу в конкретному періоді часу.

Довгострокові фінансові інвестиції в основному переслідують стратегічні цілі інвестора і пов'язані з участю в управлінні підприємством, на якому реалізується такий проект.

За отриманням інвестором права власності інвестиції в проекти підрозділяються на прямі і непрямі [5].

Прямі інвестиції – це форма вкладення, яка дає інвесторові безпосереднє право власності на цінні папери або майно.

Непрямі інвестиції представляють собою вкладення в портфель (набір) цінних паперів або майнових цінностей. У цьому випадку інвестор володітиме не вимогою до активів тієї або іншої компанії, а часткою в портфелі.

За періодом інвестування в проекти розрізняють довгострокові, середньострокові і короткострокові інвестиції. Довгострокові інвестиції – це вкладення капіталу на період від трьох і більш років, середньострокові інвестиції – вкладення від одного до трьох років, короткострокові інвестиції – вкладення на період до одного року.

За регіональною ознакою виділяють внутрішні (вітчизняні) і зовнішні (зарубіжні) інвестиційні проекти. Внутрішні інвестиції здійснюються в об'єкти інвестування, що знаходяться всередині країни; зовнішні інвестиції – в об'єкти інвестування, які знаходяться за її межами. Сюди ж відноситься придбання різних фінансових інструментів: акцій зарубіжних компаній або облігацій інших держав [4].

За формами власності використаного інвестором капіталу інвестиції в проекти підрозділяють на приватні, державні, іноземні і спільні.

Приватні інвестиції представляють собою вкладення капіталу фізичними і юридичними особами недержавної форми власності.

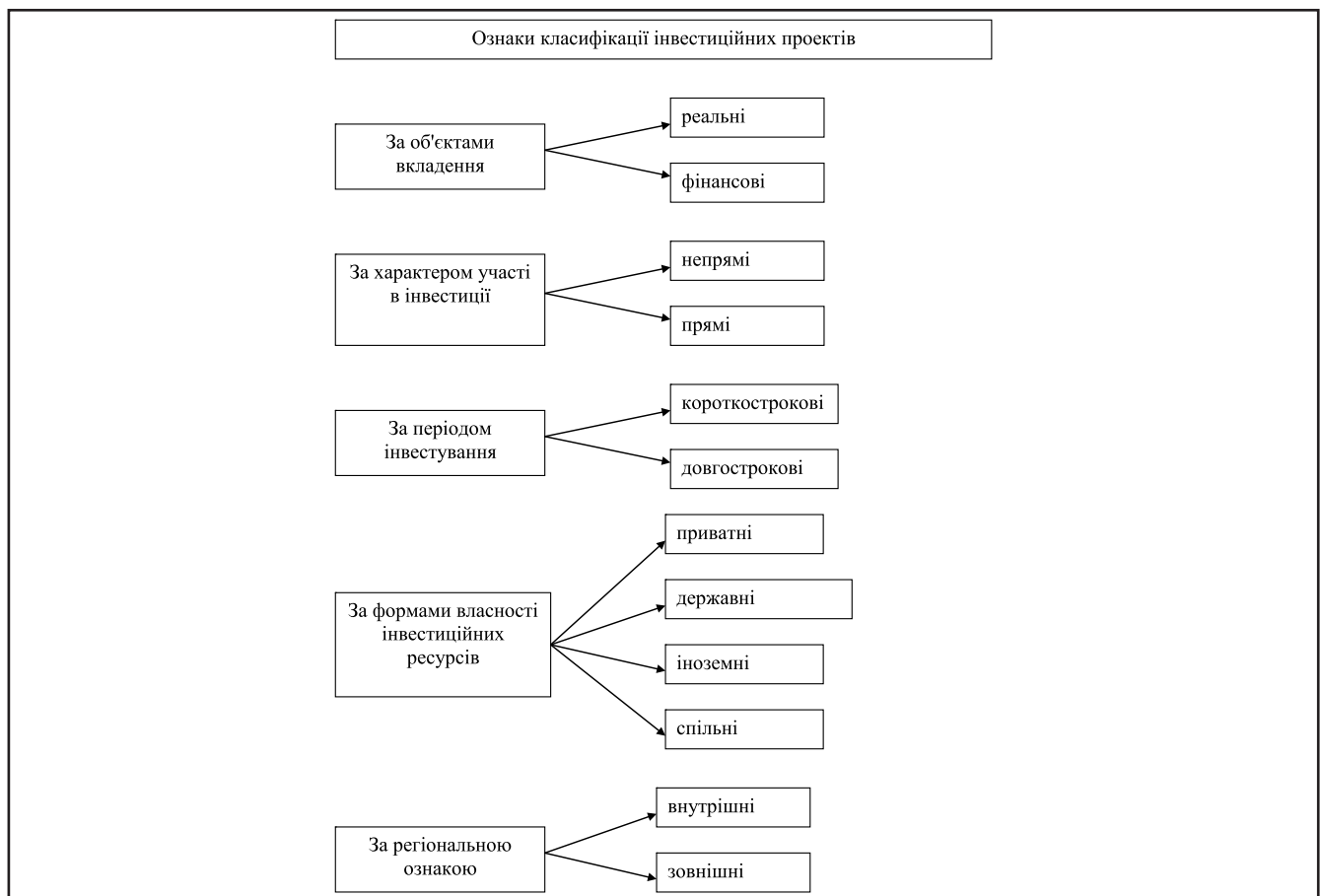


Рисунок 2. Класифікація інвестиційних проектів

До державних інвестицій відносять вкладення капіталу, здійснюване центральними і місцевими органами влади і управління за рахунок бюджетів, позабюджетних фондів і позикових коштів, а також вкладення, здійснювані державними підприємствами за рахунок власних і позикових коштів.

Іноземні інвестиції – вкладення капіталу нерезидентами (як юридичними, так і фізичними особами) в об'єкти і фінансові інструменти іншої держави.

Спільні інвестиції здійснюються спільно суб'єктами даної країни і іноземних держав [5].

Висновки

Таким чином, інвестиції слід трактувати як вкладення матеріальних і фінансових ресурсів у проекти з метою їхньої реалізації та отримання вигідних у майбутньому результатів.

Під результатом можна розуміти як отримання прибутку (доходу), так і досягнення якогось соціального ефекту, який може розглядатися інвестором як майбутній інвестиційний капітал.

Визначальним ознакою інвестицій у проекти в процесі їхньої реалізації є отримання інвестиційних ефектів. На мікроекономічному рівні основним інвестиційним ефектом прийнято вважати прибуток. Але прибуток не є єдиним інвестиційним ефектом: крім прибутку інвестиції в проекти в процесі їхньої реалізації можуть приносити економічні, науково-технічні, структурні, соціальні і екологічні ефекти.

Список використаних джерел

1. Гавриленко Н.І. Особливості інвестиційних процесів на макро- та мікрорівні / Н.І. Гавриленко, О.О. Чередніков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Режим доступу: [http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=7&id=36]

2. Кубарева І.В., Батенко Л.П. Інструментарій проектного управління в забезпеченні інвестиційної привабливості компанії / І.В. Кубарева, Л.П. Батенко // Управлінські інновації: зб. наук. праць. – Вип. 2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – С. 11–16.

3. Кубарева І.В., Батенко Л.П. Концептуальні засади забезпечення інвестиційної привабливості підприємства / І.В. Кубарева, Л.П. Батенко // Економічний аналіз: зб. наук. пр. / Відп. ред. С.І. Шкарабан. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2012. – Вип. 10, Ч. 2. – 426 с. – С. 405–409.

4. Коцюба О.С. Оптимізація інвестиційного портфелю підприємства в ситуації нечітких вихідних даних / О.С. Коцюба // Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів. Зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 233–237.

5. Кубарева І.В. Ключові фактори взаємодії учасників інвестиційного процесу / І.В. Кубарева // Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів. Зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 237–239.

О.М. РИБАК,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
В.А. РЯБОШАПКА,
студентка, Національний авіаційний університет

Лізинг у відтворенні основних виробничих фондів у період кризових явищ

Проаналізовано сутність лізингу як частини інвестиційного способу оновлення основних виробничих фондів, представлені дані про динаміку вітчизняного лізингового ринку, охарактеризовано переваги та недоліки лізингу як виду інвестиційної діяльності порівняно з іншими джерелами інвестицій.

Ключові слова: лізинг, основні виробничі фонди, інвестиції, переваги та недоліки, постіндустріальна економіка.

Е.Н. РЫБАК,
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,
В.А. РЯБОШАПКА,
студентка, Национальный авиационный университет

Лизинг в воспроизводстве основных производственных фондов в период кризисных явлений

Проанализирована суть лизинга как части инвестиционного способа обновления основных производственных фондов, представлены данные о динамике отечественного лизингового рынка, охарактеризованы преимущества и недостатки лизинга как вида инвестиционной деятельности по сравнению с другими источниками инвестиций.

Ключевые слова: лизинг, основные производственные фонды, инвестиции, преимущества и недостатки, постиндустриальная экономика.

О.М. RYBAK,
PhD in Economics, associate professor, National Aviation University,
V. A. RIABOSHAPKA,
student, National Aviation University

Leasing in reproduction of fixed assets during the crisis

The essence of leasing as a way to update the investment of fixed assets, the data on the dynamics of domestic leasing market, describes the advantage and disadvantages of leasing as a form of investment, compared with other sources of investment.

Keywords: leasing, basic production assets, investments, advantage and disadvantages, postindustrial economy.

Постановка проблеми. Перехід до постіндустріальної економіки, світова економічна криза та складна політико-економічна ситуація в державі призвели до актуалізації питання ефективного та раціонального використання ресурсів і капіталу у грошовій формі. Ситуація, що склалася, потребує адаптації традиційних форм і методів оновлення матеріальної бази та модифікації основних фондів підприємств різних форм власності. Для цього необхідно використовувати такі методи, що дозволять порівняно швидко зміцнити свої позиції на ринку, створити сприятливі умови для впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво з метою тотальної економії, заснованої на зменшенні матеріалоемності та витрат ресурсів підприємств. Однією з традиційних форм фінансування впровадження інвестицій в основні виробничі фонди є лізинг, що дозволяє через посередників фінансового ринку уникнути багатьох видів ризиків характерних для інших, більш традиційних, форм фінансування.

Актуальність формування ринку лізингових послуг в Україні обумовлена нестабільністю ринку кредитних послуг, нестачею власних ресурсів підприємств та незадовільним станом основних виробничих фондів. Одним з варіантів вирішення цих проблем може стати лізинг, який об'єднує елементи зовнішньоторговельних, кредитних та інвестиційних операцій. За умов інтеграції України до Європи необхідно вирішити цілу низку питань, головними з яких є: закріплення своїх позицій на ринку в умовах зростаючої конкуренції, скорочення ринку збуту через низьку платоспроможність населення, високий рівень стандартизації, підвищення вимог до якості продукції та умов її виробництва, складність пошуку постачальників сировини і матеріалів, нестача середньострокового та довгострокового фінансування, висока вартість короткострокових фінансових ресурсів.

Економічна ситуація, яка склалася в Україні, на думку багатьох експертів, сприяє лізингу, тому що форма лізингу знаходить компроміс між підприємством та банком, банком і лізинговою компанією. Лізингова операція вигідна усім учасникам: одна сторона отримує кредит та потрібне устаткування, інша сторона – гарантію повернення кредиту, оскільки об'єкт лізингу є власністю лізингодавця чи банку, що фінансує лізингову операцію, до надходження останнього платежу. Лізинг є однією з найцікавіших форм інвестування, що здатна значно поживити процес розширеного відтворення основних виробничих фондів, надати необхідні гарантії oferентам фінансового ринку, зменшити вартість фінансових ресурсів і підвищити стабільність інвестування для підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання використання лізингу як способу оновлення основних виробничих фондів присвячені науковій праці таких учених-економістів: Н.М. Внукова та О.В. Ольховніков розглядали лізинг як синтез відомих форм фінансування капіталовкладень, перспективним інструментом активізації інвестиційного процесу в державі [1]. В.І. Рошило розглядає лізинг з різних поглядів [4]. Н. Лісовська досліджує ринок лізингових послуг [3]. Вивченням цієї проблеми займаються також закордонні вчені. Проте багато питань, таких як організація лізингу і лізингових відносин у сучасних умовах інформаційної економіки на фоні кризових явищ, висвітлені недостатньо, хоча важливість їх для економічної теорії і виробничої практики очевидна.

Мета статті. Охарактеризувати сутність лізингу та простежити динаміку змін та розвиток цього фінансового інструменту в Україні, а також оцінити переваги і недоліки лізингових операцій порівняно з іншими видами інвестиційної діяльності в умовах постіндустріальної економіки на фоні політичної та економічної криз.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні лізинг як вид інвестиційної діяльності набув масштабності застосування практично у всіх економічно розвинутих державах. Лізинг можна розглядати з різних поглядів: організаційно-правового, економічного, інвестиційного, інноваційного тощо. Зміст того чи іншого погляду визначається метою формування лізингових відносин. Одні науковці розглядають лізинг як своєрідний спосіб кредитування підприємницької діяльності, інші – цілком ототожнюють його з довготерміновою орендою чи однією з її форм, що своєю чергою зводиться до найманих чи підрядних відносин, треті – вважають лізинг за вважуваним способом купівлі-продажу засобів виробництва чи права користуватися чужим майном, а четверті інтерпретують лізинг як дії за чужий рахунок, тобто управління майном за дорученням довірителя [4, с. 102].

Лізинг за своєю сутністю є синтезом відомих форм фінансування капіталовкладень, перспективним інструментом активізації інвестиційного процесу в державі. Лізинг відзначається гнучкою формою угод, що дає можливість використовувати пільги в оподаткуванні, механізми страхування, державну підтримку та прискорені методи нарахування амортизаційних відрахувань. На початку XXI ст. від 10 до 40% інвестицій у нові технології і обладнання в державах, що стабільно розвиваються, здійснювалися за допомогою лізингу, а в деяких галузях економіки цей показник був ще вищий [1].

Переваги лізингу є очевидними і в умовах фінансової кризи та нестачі власних фінансових ресурсів у підприємств. Створюючи ефективну діючу лізингову систему, можна використовувати потенціал основних виробничих фондів з достатньою ефективністю, гарантувати придбання та використання підприємцями найсучаснішого обладнання з мінімальними інвестиційними витратами. Західні лізингові компанії вбачають у лізингу найбільш застраховану від сучасних економічних потрясінь альтернативну форму кредитування підприємств.

Розвиток ринку фінансових послуг в Україні дав додатковий поштовх при активізації діяльності лізингових компаній. Сьогодні, коли курс національної грошової одиниці лишається відносно не стабільним, активи лізингодавців зросли, а обладнання, що надається у лізинг, виступає гарантом платоспроможності лізингоотримувача. За даних умов ринок лізингових послуг є більш гнучким та може надавати потенційним клієнтам відносно низькі процентні ставки, формувати індивідуальну систему здійснення лізингових платежів, надавати додаткові послуги з обслуговування обладнання, що робить лізинг привабливішим фінансовим інструментом, ніж кредит. Наприклад, середньозважена вартість кредитів та депозитів, залучених від фізичних та юридичних осіб в іноземній валюті протягом березня 2015 року знизилася: за наданими кредитами – до 7,63 з 7,87%, за залученими депозитами – до 6,34 з 6,56%. Натомість у національній валюті вартість зросла: за наданими кредитами – до 24,16 з 18,64%. Середньозважена ставка за наданими кре-

Таблиця 1. Кредити, надані юридичним особам, млн. грн.

| Показники | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.02.2015 | 01.03.2015 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Кредити, надані юридичним особам | 626 223 | 716 341 | 809 060 | 807 313 | 1 055 049 |
| – у національній валюті | 410 297 | 475 090 | 436 079 | 433 213 | 427 059 |
| – в іноземній валюті | 215 926 | 241 251 | 372 981 | 374 100 | 627 990 |
| – в іноземній валюті в доларовому еквіваленті | 27 014 | 30 183 | 23 653 | 23 153 | 22 620 |

дитами в національній валюті на міжбанківському кредитному ринку збільшилася до 26,01% річних з 22,39%. У цілому спостерігається збільшення обсягів надання кредиту юридичним особам (табл. 1) [6].

При цьому кон'юнктура ринку фінансових послуг свідчить про те, що банки не зацікавлені у видачі довгострокових позик, згортають програми кредитування, посилюють вимоги до позичальників, а саме: вимагають застави під кошти надані у кредит для купівлі товарів чи інвестування, обмежують термін кредитування, застосовують високий відсоток авансового платежу (30–40%) та розгорнуту систему комісій. Залучаючи банківські кредити, позичальник завжди несе відсоткові і валютні ризики, а процентна ставка по кредитах сьогодні становить більше 30%, яка є не вигідною для підприємств, рентабельність яких постійно зменшується. Ставка відсотка по лізингу коливається між 10–25%, при цьому аванс становить 10–20%, що своєю чергою лишає значно більше можливостей при здійсненні розширеного відтворення основних виробничих фондів.

Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» спільно з Нацкомфінпослуг підвели підсумки діяльності ринку лізингу за другий квартал 2014 року. Статистичні дані свідчать, що галузь продовжує демонструвати спад порівняно з кінцем аналогічного періоду минулого року. У вартісному вираженні обсяг укладених договорів за другий квартал 2014 року зменшився порівняно з минулим роком на 39,5% і становив 2,0916 млрд. грн., а вартість діючих договорів фінансового лізингу збільшилася на 15 млрд. грн. порівняно з другим кварталом 2014 року і становить 59,9 млрд. грн.

Серед договорів фінансового лізингу на кінець другого кварталу 2014 року, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (67,07%), сільського господарства (17,04%),

будівництва (3,32%), добувної промисловості (2,76%) та інше (6,09%). Відповідно найбільшим попитом серед предметів лізингу користується транспорт (71,2%), а також технічні машини та устаткування для сільського господарства, питома вага яких у вартісному розподілі договорів фінансового лізингу зменшилася на 5,33% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Кількість укладених за другий квартал 2014 року договорів фінансового лізингу зменшилася на 40,5% (1398 шт.) у порівнянні з минулим роком і становила 2054 шт. У вартісному вираженні обсяг договорів, укладених за другий квартал 2014 року, зменшився у порівнянні з другим кварталом 2013 на 39,5% і становив 2,09 млрд. грн. Вартість діючих договорів фінансового лізингу станом на кінець другого кварталу 2014 року зменшилася на 10,81% (7,2 млрд. грн.) у порівнянні з кінцем першого кварталу 2014 року і становить 59,4 млрд. грн. У порівнянні з кінцем аналогічного періоду минулого року зростання вартості діючих договорів становить 33,78%, або 15 млрд. грн. У кількісному вираженні обсяг діючих договорів на кінець другого кварталу 2013 року становить 26 237 угод, що на 5,15% (1285 угод) більше, ніж на кінець першого кварталу 2014 року. На кінець звітнього періоду в порівнянні з 2013 роком спостерігається значне збільшення питомої ваги договорів строком дії від 5 до 10 та зменшення часток угод, що укладалися на інший строк [5].

Щодо компаній, які надають послуги лізингу, то їхній рейтинг розробила асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» і проранжувала їх за активами. На кінець третього кварталу 2014 року ми маємо такі дані (табл. 2).

Аналізуючи ринок лізингових послуг України, варто зауважити, що для розвитку ринку лізингу існує ціла низка перешкод: макроекономічні чинники, які створюють загальний несприятливий клімат для інвестицій; недосконалість

Таблиця 2. Рейтинг лізингових компаній

| № | Лізингова компанія | Активи (новий бізнес), млн. грн. за третій квартал 2014 року |
|----|---|--|
| 1 | ОТП лізинг | 416,200 |
| 2 | Райффайзен Лізинг Аваль | 189,400 |
| 3 | Український Лізинговий Фонд | 124,400 |
| 4 | Автокредит Плюс | 110,000 |
| 5 | Порше Лізинг Україна | 95,200 |
| 6 | ALD Automotive/Перша лізингова компанія | 91,000 |
| 7 | VAB Лізинг | 49,700 |
| 8 | AVIS Україна | 25,900 |
| 9 | Ленд-ліз | 15,460 |
| 10 | Ілта | 9,200 |
| 11 | Сканія Лізинг Україна | 5,000 |
| 12 | УніКредит Лізинг | 0,000 |
| 13 | ВТБ Лізинг Україна | 0,000 |
| 14 | Адванс-Лізинг | н/д |
| | Разом | 1 038,260 |

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

законодавчої бази; низька рентабельність галузей, що традиційно користуються лізинговими послугами; низька платоспроможність лізингоотримувачів; відсутність пільг для становлення лізингу та укріплення його позицій на ринку фінансових послуг.

Серед основних напрямів покращення ситуації на ринку лізингових послуг України можна виділити такі:

- удосконалення законодавчої бази та її уніфікація згідно з міжнародними нормами та стандартами;
- спрощення процедури оформлення документації при наданні лізингових послуг;
- диверсифікація українського ринку лізингу з урахуванням малого та середнього бізнесу;
- розробка програм збору й аналізу попиту та пропозиції на обладнання та транспорт для покращення пропозиції лізингу з урахуванням інформаційних технологій;
- розвиток ринку обладнання, що раніше виступало об'єктом лізингу;
- узгодження інтересів учасників ринку лізингових послуг;
- розробка програми заохочення іноземних інвестицій у формі лізингу та ін.

Висновки

Розглядаючи розвиток лізингу в сучасних умовах постіндустріальної економіки та кризових явищ, можна сказати, що він є надзвичайно перспективним. Використовуючи лізинг як джерело фінансування розширеного відтворення основних виробничих фондів підприємства, окрім доступу до нових технологій, отримують гнучкий механізм роботи з інвестором через лізингові компанії, що своєю чергою зна-

чно зменшать свій інвестиційний ризик. Нестабільність ринку банківських послуг в Україні призводить до популяризації лізингу як інструменту інвестування. Проте існує велика кількість перешкод для цілковитої імплементації цього фінансового інструменту. Однією з основних є проблема, пов'язана з розвитком малого та середнього бізнесу, що в майбутньому може стати найбільшим споживачем лізингових послуг. Істотною також стала проблема неплатежів, що на сьогодні може вирішуватися шляхом створення ринку лізингу вживаної техніки за рахунок розробки дієвого механізму визначення неплатоспроможності лізингоотримувача та повернення обладнання у власність лізингодавця з метою наступного переукладення лізингової угоди відносно даного активу.

Список використаних джерел

1. Внукова Н.М., Ольховніков О.В. Мир лізинга: підручник / Внукова Н.М., Ольховніков О.В. – Х.: ОСНОВА, 1994. – 224 с.
2. Драбовський А.Г. Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах / А.Г. Драбовський // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3. – С. 65–72.
3. Лісовська Н. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Лісовські // Товари і ринки. – 2010. – №1. – С. 29–36, с. 32.
4. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку: монографія / Рошило В.І. – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 272 с.
5. Підсумки діяльності лізингодавців за 2 квартал 2014 року [Електрон. ресурс]. – [Режим доступу]: http://www.uul.com.ua/files/Q2_2014_ukr.pdf.
6. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за березень 2015 року [Електрон. ресурс]. – [Режим доступу]: <http://www.bank.gov.ua/control/uk>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 658.14/.17:625.7:338.26

І.П. САДЛОВСЬКА,
д.е.н., доцент, професор кафедри «Менеджмент організації і логістики»,
Державний економіко–технологічний університет транспорту

Економічний механізм розподілу фінансових ресурсів на виконання суб'єктами господарювання функцій з утримання автомобільних доріг

У статті розглядається існуюча система фінансування суб'єктів господарювання, за якими закріплені функції замовника робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування. У зв'язку з реформуванням системи державного управління автомобільними дорогами загального користування та постійним недофінансуванням дорожнього господарства України виникла необхідність оптимізації механізму визначення та розподілу фінансових ресурсів на утримання замовника зазначених робіт для можливості забезпечення прийняття ними ефективних управлінських рішень з експлуатаційного утримання автомобільних доріг.

У статті запропоновано новий механізм визначення розміру фінансових ресурсів на утримання вищезазначених суб'єктів господарювання виходячи з протяжності та умов експлуатації мережі автомобільних доріг загального користування, яка знаходиться у них на балансі.

Ключові слова: фінансові ресурси, автомобільні дороги, суб'єкти господарювання, утримання автомобільних доріг.

І.П. САДЛОВСКАЯ,
д.э.н., доцент, профессор кафедры «Менеджмент организаций и логистики»,
Государственный экономико–технологический университет транспорта

Економический механизм распределения финансовых ресурсов на выполнение субъектами хозяйствования функций по содержанию автомобильных дорог

В статье рассматривается существующая система финансирования субъектов хозяйствования, за которыми закреплены функции заказчика работ по эксплуатационному содержанию автомобильных дорог общего пользования. В связи с реформированием системы государственного управления автомобильными дорогами общего пользования и постоянным недофинансированием дорожного хозяйства Украины возникла необходимость оптимизации механизма определения и распределения финансовых ресурсов на содержание заказчика указанных работ для возможности обеспечения принятия ими эффективных управленческих решений по эксплуатационному содержанию автомобильных дорог. В статье предложен новый механизм определения размера финансовых ресурсов на содержание вышеупомянутых субъектов хозяйствования исходя из протяженности и условий эксплуатации сети автомобильных дорог общего пользования, которая находится у них на балансе.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, автомобильные дороги, субъекты хозяйствования, содержание автомобильных дорог.

Economic mechanism of financial resources distribution targeted at road maintenance performance by management entities

The article highlights a current system of financing management entities executing functions of a Customer on operational maintenance of public roads. Due to the reform of public roads administration and constant underfunding of road economy of Ukraine, there is a necessity to optimize the mechanism for determining the allocation of financial resources for maintaining the customer of specified works to enable his effective management decision-making on operational maintenance of roads. In the article a new mechanism for determining the amount of financial resources for maintaining the aforementioned entities is proposed. It is based on the length and service conditions of public roads network budgeted by the above entities.

Keywords: financial resources, motor roads, management entities, road maintenance.

Постановка проблеми. Питання ефективного управління дорожнім господарством України набуває особливої актуальності в умовах існуючого на сьогодні обмеженого рівня фінансування, оскільки неможливо забезпечити належне фінансування суб'єктів господарювання, за якими закріплені функції замовника робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування. Це своєю чергою призводить до неефективного управління автомобільними дорогами загального користування, що погіршує їх і без того низькі транспортно-експлуатаційні показники. В таких умовах вирішити проблему можна шляхом розроблення нового порядку розрахунку розміру коштів на утримання служби замовника для здійснення покладених на неї функцій з виконання комплексу заходів щодо забезпечення експлуатаційного утримання, який відповідає сучасним умовам ринкової економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми формування та ефективного використання фінансових ресурсів у дорожньому господарстві висвітлюються у працях українських таких вчених-економістів: А.В. Базиліук, Н.А. Боровик, О.В. Жулин, Л.П. Бортницької, В.В. Концевої, В.І. Котелянця, Г.Г. Волковської, Ю.С. Вдовенка, І.О.Хоменко, О.Т. Ланового, А.М. Новикової, Л.О. Солодкої та ін., а також зарубіжних вчених. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних засад розв'язання проблем, пов'язаних із розвитком системи управління дорожнім господарством та транспортної інфраструктури, зробили у своїх працях такі науковці, як Є.Д. Прусенко, О.П. Канін, Г.Є. Ліпський, Є.Б. Угненко, П. Гончаренко, В.Н. Луканін, Г.Я. Шевчук, Л.О. Карасьова, В.В. Сизоненко та ін.

Існуючі методики розрахунку витрат на утримання суб'єктів господарювання, за якими закріплені функції замовника робіт з експлуатаційного утримання [1, 2] автомобільних доріг загального користування, не враховують, окрім сучасного фінансового стану дорожнього господарства, ще низку важливих факторів:

- запровадження нових методичних підходів щодо визначення обсягу фінансування та будівництва, реконструкції та утримання автомобільних доріг [3];
- оптимізацію структури Державного агентства автомобільних доріг України та його регіональних підрозділів [4];
- запровадження Концепції реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування [5].

Метою статті є розроблення нових методичних підходів щодо визначення та розподілу фінансових ресурсів на утриман-

ня замовника зазначених робіт для можливості забезпечення прийняття ними ефективних управлінських рішень з експлуатаційного утримання автомобільних доріг в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до пункту 5.21 СОУ 42.1-37641918-085-2012 «Правила визначення вартості робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування, мостів та інших транспортних споруд» [6] до глави 10 «Утримання служби замовника» зведеного кошторисного розрахунку (далі – ЗКР) включаються кошти, призначені на утримання суб'єктів господарювання, за якими закріплені функції:

- замовника робіт та з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування;
- балансоутримувача автомобільних доріг загального користування;
- одержувача бюджетних коштів, що спрямовуються на розвиток і утримання мережі автомобільних доріг загального користування.

Для реалізації вищезазначених функцій необхідно розробити науково обґрунтований механізм розрахунку коштів на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значення, який буде відповідати чинним законодавчим і нормативним актам, що врегульовують питання функціонування зазначених служб та їх взаємовідносин з іншими учасниками інвестиційної діяльності.

Розмір коштів на утримання суб'єкта господарювання, що виконує функції служби замовника з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значення (далі – служба замовника з експлуатаційного утримання, пропонується визначати на підставі затвердженого центральним органом виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері дорожнього господарства та управління автомобільними дорогами (далі – Укравтодор) кошторису видатків для відповідної регіональної служби замовника з експлуатаційного утримання на рік виходячи з:

- розрахункової чисельності працівників служби замовника з експлуатаційного утримання (мінімального штату), яка складається з інженерно-технічних працівників, що безпосередньо здійснюють технічний нагляд за роботами з експлуатаційного утримання (визначається виходячи з транспортної роботи мережі автомобільних доріг в розрахунку на 1 працівника) та працівників, діяльність яких пов'язана з організацією і забезпеченням функціонування служби замов-

ника (адміністративний, технічний та інший допоміжний персонал), затвердженої Укравтодором;

– вартості розрахункової калькуляційної одиниці часу працівника служби замовника з експлуатаційного утримання (грн./люд.дн.).

Загальний річний кошторис видатків служби замовника з експлуатаційного утримання визначається на підставі розрахунку загального обсягу необхідних витрат (Q_{EV}) за формулою:

$$Q_{EV} = \mathcal{C}_{заг}^{ey} \times B_{люд.дн} \times P \times 12, \quad (1)$$

де $\mathcal{C}_{заг}^{ey}$ – загальна розрахункова чисельність працівників служби замовника з експлуатаційного утримання, люд.;

$B_{люд.дн}$ – вартість розрахункової калькуляційної одиниці часу працівника служби замовника з експлуатаційного утримання, грн./люд.дн.;

P – середньомісячний баланс робочого часу, днів.

Загальна чисельність працівників служби замовника з експлуатаційного утримання ($\mathcal{C}_{заг}^{ey}$), яка приймається для розрахунку загального кошторису видатків служби замовника з експлуатаційного утримання, визначається за формулою:

$$\mathcal{C}_{заг}^{ey} = \mathcal{C}_{імп}^{ey} + \mathcal{C}_{ін}^{ey}, \quad (2)$$

де $\mathcal{C}_{імп}^{ey}$ – чисельність інженерно-технічних працівників служби замовника з експлуатаційного утримання, що виконують роботи з технічного нагляду за експлуатаційним утриманням та поточним дрібним ремонтом автомобільних доріг загального користування, люд.;

$$\mathcal{C}_{імп}^{ey} = \frac{TP^i}{TP_1^i}, \quad (3)$$

де TP^i – загальна річна транспортна робота мережі автомобільних доріг загального користування, яка знаходиться на балансі i -ї служби замовника з експлуатаційного утримання (визначається відповідно до пункту 2.2 Методики визначення та розподілу фінансування будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автомобільних доріг), бруто-тонн;

TP_1^i – річна транспортна робота мережі автомобільних доріг загального користування в розрахунку на 1 працівника служби замовника, який безпосередньо виконує роботи з технічного нагляду за експлуатаційним утриманням та поточним дрібним ремонтом автомобільних доріг загального користування (може визначатися на підставі обґрунтованого розрахунку для кожної служби замовника окремо, але не більше 1200 млн. бруто-тонн на 1 працівника), бруто-тонн;

$\mathcal{C}_{ін}^{ey}$ – мінімальна чисельність працівників служби замовника з експлуатаційного утримання діяльність яких пов'язана з організацією і забезпеченням функціонування служби замовника (приймається відповідно до затвердженого Укравтодором типового штатного розпису, але може збільшуватись на підставі відповідних обґрунтувань), люд.

Якщо служба замовника з експлуатаційного утримання є одночасно і службою замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонтів автомобільних доріг загального користування, чисельність працівників такої служби замовника з експлуатаційного утримання визначається з урахуванням чисельності працівників, функції яких повністю дублюються з функціями працівників служби замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонтів автомобільних доріг (при порівнянні функцій дублюючих штатних посад необхідно враховувати і сумарні обсяги робіт, які передбачені

для цих посад). Тобто $\mathcal{C}_{ін}^{ey}$ скорочується на кількість дублюючих штатних посад:

$$\mathcal{C}_{заг}^{ey} = \mathcal{C}_{імп}^{ey} + (\mathcal{C}_{ін}^{ey} - \mathcal{C}_{дубл}^{ey}), \quad (4)$$

де $\mathcal{C}_{дубл}^{ey}$ – чисельність працівників служби замовника з експлуатаційного утримання діяльність яких пов'язана з організацією і забезпеченням функціонування служби замовника, функції яких повністю дублюються з функціями працівників служби замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонтів, люд.

Вартість розрахункової калькуляційної одиниці часу працівника служби замовника визначається виходячи з розрахункової середньоденної заробітної плати працівників служби замовника у поточному (базовому) році за формулою:

$$B_{люд.дн} = 3П_{сеп} + 3П_{сеп} \times \frac{(K_{св} + K_{мт} + K_{вд} + K_{кп} + K_{он} + K_{ін})}{100}, \quad (5)$$

де $3П_{сеп}$ – розрахункова середньоденна заробітна плата працівника служби замовника з експлуатаційного утримання у поточному (базовому) році, яка включає основну і додаткову заробітну плату, заохочувальні, компенсаційні та інші грошові виплати, що передбачені законодавством України, Галузевою угодою та колективним договором з урахуванням встановлених Укравтодором граничних значень, грн.;

$K_{св}$ – відсотковий показник нарахувань на заробітну плату та інших соціальних відрахувань передбачених чинним законодавством України, %;

$K_{мт}$ – розрахунковий відсотковий показник, який враховує витрати на придбання предметів постачання і матеріалів, оплату послуг та інші видатки, встановлюється на підставі обґрунтовуючого розрахунку за даними фінансової звітності за попередні три роки (показник може коригуватись на підставі відповідних обґрунтувань за погодженням із Укравтодором), %:

$$K_{мт} = \frac{\sum_{j=1}^3 \frac{B_{мт}^j}{B_{он}^j}}{3} \times 100, \quad (6)$$

де $B_{мт}^j$ – фактичні витрати на придбання предметів постачання і матеріалів, оплату послуг та інші видатки за j -й рік, грн.;

$B_{он}^j$ – фактичні витрати на оплату праці працівників служби замовника з експлуатаційного утримання за j -й рік, грн.

У разі відсутності даних фінансової звітності за попередні роки базою для формування $K_{мт}$ є розрахункові фінансові показники.

$K_{вд}$ – розрахунковий відсотковий показник, який враховує покриття витрат на відрядження, встановлюється на підставі обґрунтовуючого розрахунку за даними фінансової звітності за попередні три роки (показник може коригуватись на підставі відповідних обґрунтувань за погодженням із Укравтодором), %:

$$K_{вд} = \frac{\sum_{j=1}^3 \frac{B_{вд}^j}{B_{он}^j}}{3} \times 100, \quad (7)$$

де $B_{вд}^j$ – фактичні витрати на витрат на відрядження за j -й рік, грн.

У разі відсутності даних фінансової звітності за попередні роки базою для формування $K_{вд}$ є розрахункові фінансові показники.

$K_{кп}$ – розрахунковий відсотковий показник, який враховує витрати на комунальні послуги та енергоносії, встановлюється на підставі обґрунтовуючого розрахунку за даними фінансової звітності за попередні три роки (показник може

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

коригуватися на підставі відповідних обґрунтувань з урахуванням поточного рівня цін на енергоносії і комунальні послуги за погодженням із Укравтодором), %:

$$K_{kn} = \frac{\sum_{j=1}^3 \frac{B_{kn}^j}{B_{on}^j}}{3} \times 100, \quad (8)$$

де B_{kn}^j – фактичні витрати на комунальні послуги та енергоносії за j -й рік, грн.

У разі відсутності даних фінансової звітності за попередні роки базою для формування K_{kn} є розрахункові фінансові показники.

K_{od} – розрахунковий відсотковий показник, який враховує витрати на придбання обладнання та предметів довгострокового користування, встановлюється на підставі обґрунтованого розрахунку за даними фінансової звітності за попередні три роки (показник може коригуватися на підставі відповідних обґрунтувань за погодженням із Укравтодором), %:

$$K_{od} = \frac{\sum_{j=1}^3 \frac{B_{od}^j}{B_{on}^j}}{3} \times 100, \quad (9)$$

де B_{od}^j – фактичні витрати на придбання обладнання та предметів довгострокового користування за j -й рік, грн.

У разі відсутності даних фінансової звітності за попередні роки базою для формування K_{od} є розрахункові фінансові показники.

K_{in} – розрахунковий відсотковий показник, який враховує інші витрати служби замовника передбачені чинним законодавством України, встановлюється на підставі обґрунтованого розрахунку за даними фінансової звітності за попередні три роки (показник може коригуватися на підставі відповідних обґрунтувань за погодженням із Укравтодором), %:

$$K_{in} = \frac{\sum_{j=1}^3 \frac{B_{in}^j}{B_{on}^j}}{3} \times 100, \quad (10)$$

де B_{in}^j – фактичні інші витрати служби замовника передбачені чинним законодавством України за j -й рік, грн.

У разі відсутності даних фінансової звітності за попередні роки базою для формування K_{in} є розрахункові фінансові показники.

Розрахунковий відсотковий показник розміру коштів на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання, що визначає розмір глав 10 усіх ЗКР з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту автомобільних доріг загального користування на плановий рік ($C_{\%уєз}^{ey}$) визначається за формулою:

$$C_{\%уєз}^{ey} = \frac{Q_{EV}}{\sum P_{зкр1-9}^{ey}} \times 100, \quad (11)$$

де $\sum P_{зкр1-9}^{ey}$ – сума глав 1–9 усіх ЗКР з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту, що передбачені для служби замовника з експлуатаційного утримання виходячи з затвердженого плану фінансування робіт з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту в плановому році, грн.

При зміні обсягів фінансування робіт з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту автомобільних доріг загального користування або якщо за перше півріччя поточного року не виконується план фінансування цих робіт, служба замовника з експлуатаційного утримання подає на погодження Укравтодору «Скоригований розрахунок

коштів на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування», в якому враховує коригування розміру розрахункового відсоткового показника на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання:

$$C_{\%уєз}^{ey} = \frac{Q_{EV}}{\sum P_{зкр1-9}^{ey} - \Delta \sum P_{зкр1-9}^{ey}} \times 100, \quad (12)$$

де $C_{\%уєз}^{ey}$ – скоригований розрахунковий відсотковий показник розміру коштів на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання, який визначає розмір глав 10 усіх ЗКР з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту автомобільних доріг загального користування, що залишились до кінця планового року, %;

$\Delta \sum P_{зкр1-9}^{ey}$ – різниця коштів, на яку скориговано план фінансування робіт з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту в результаті зміни плану фінансування або його невиконання (в частині підсумку глав 1–9 усіх ЗКР з експлуатаційного утримання та поточного дрібного ремонту), грн.

Коригування розрахункового розміру витрат на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання, якщо служба замовника з експлуатаційного утримання є одночасно і службою замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонтів автомобільних доріг.

Якщо служба замовника з експлуатаційного утримання є одночасно і службою замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонтів автомобільних доріг, розрахунковий розмір витрат на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання не може перевищувати різницю між загальною сумою видатків, що передбачена затвердженим кошторисом видатків служби замовника та сумою видатків, що передбачені в главах 10 ЗКР усіх об'єктів нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного ремонтів автомобільних доріг на плановий рік:

$$Q_{EV} = Q_{зат} - Q_{БРР}, \quad (13)$$

де $Q_{зат}$ – розмір коштів, що включений до загального затвердженого кошторису видатків на плановий рік для служби замовника, яка є одночасно службою замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального і поточного середнього ремонтів та експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування, грн.;

$Q_{БРР}$ – розмір коштів на утримання служби замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального і поточного ремонтів автомобільних доріг загального користування, що передбачений в главах 10 ЗКР усіх об'єктів нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного ремонтів автомобільних доріг загального користування на плановий рік для служби замовника, грн.

Якщо протягом поточного року суттєво змінюються плани фінансування робіт з нового будівництва, реконструкції, капітального і поточного ремонтів автомобільних доріг загального користування, служба замовника повинна надавати пропозиції до Укравтодору щодо внесення змін до загального затвердженого кошторису видатків для служби замовника на плановий рік.

Оскільки не завжди на початок фінансового року існує затверджений річний план фінансування робіт з розвитку і утримання автомобільних доріг загального користування, необхідно затверджувати 1 квартал поточного року тимчасовий кошторис видатків служби замовника з експлуатацій-

ного утримання за спрощеною схемою виходячи із середньозваженого місячного розміру видатків за попередній рік.

Також необхідно зазначити, що якщо служба замовника з експлуатаційного утримання є одночасно і службою замовника з нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонтів автомобільних доріг, то фактичний річний розмір витрат на утримання служби замовника з експлуатаційного утримання не може перевищувати різницю між загальною сумою видатків, що передбачена затвердженим кошторисом видатків служби замовника та фактичною сумою відрахувань на утримання служби замовника, що передбачені в главах 10 ЗКР усіх об'єктів нового будівництва, реконструкції, капітального та поточного ремонтів автомобільних доріг

Висновки

Ураховуючи трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, в найближчій перспективі за рахунок запровадження нових механізмів управління в державному секторі можна підвищити ефективність використання фінансових ресурсів. Зокрема, запровадження нових підходів до розподілу фінансових ресурсів на виконання суб'єктами господарювання функцій з утримання автомобільних доріг дозволить забезпечити ефективне управління автомобільними дорогами загального користування в умовах ринкової економіки.

Список використаних джерел

1. М 218-03449261-614:2007 Методика розрахунку коштів на утримання Служб автомобільних доріг для здійснення ними функцій Замовника при будівництві та ремонті автомобільних доріг загального користування.
2. М 218-03449261-439:2006 Методика розрахунку коштів на утримання Служб автомобільних доріг в Автономній Республіці Крим, м. Севастополі і областях для забезпечення ними управлінських рішень з експлуатаційного утримання мережі автомобільних доріг.
3. Наказ Міністерства інфраструктури України та Міністерства фінансів України від 21.09.2012 №573/1019 «Про затвердження Методики визначення обсягу фінансування будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автомобільних доріг та нормативів витрат, пов'язаних з утриманням автомобільних доріг».
4. Про Положення про Державне агентство автомобільних доріг України: Указ Президента України від 13.04.2011 №456/2011. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/456/2011.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів від 20.08.2008 №1096 «Про схвалення Концепції реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування».
6. СОУ 42.1-37641918-085-2012 «Правила визначення вартості робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування, мостів та інших транспортних споруд».

УДК 334.784+303.4:303.113

д.е.н., професор кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана, І.І. БОГАТИРЬОВ,

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

Системоутворюючі фактори фінансового механізму корпорацій: світовий досвід

У статті розкрито особливості поняття фінансового механізму корпорації. Обґрунтовано системоутворюючі фактори фінансового механізму з позицій досягнення рівноваги в процесі стратегічного розвитку. Обґрунтовано необхідність вдосконалення фінансового механізму корпорацій.

Ключові слова: фінанси, фінансовий механізм, стратегічний розвиток корпорацій.

*А.Ю. БЕЛЕНЬКИЙ,
д.э.н., профессор кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
И.И. БОГАТЫРЕВ,*

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

Системообразующие факторы финансового механизма корпораций: мировой опыт

В статье раскрыты особенности понятия финансового механизма корпорации. Обоснованы системообразующие факторы финансового механизма с позиции достижения равновесия в процессе стратегического развития. Обоснована необходимость совершенствования финансового механизма корпораций.

Ключевые слова: финансы, финансовый механизм, стратегическое развитие корпораций.

*О.Yu. BILENKIY,
doctor of economics, professor of International Accounting and Auditing Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
I.I. BOGATYREV,*

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

The factors of the corporation financial mechanism: the world experience

The article reveals the features of the concept of the financial mechanism of the corporation. System factors justified the

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

financial mechanism from the perspective of achieving a balance in the process of strategic development. The necessity of improving the financial mechanism of the corporations is justified.

Keywords: finance, financial mechanism, strategic development corporations.

Постановка проблеми. Діяльність корпоративного сектору економіки супроводжується утворенням великої кількості внутрішніх і зовнішніх фінансових і організаційних зв'язків, що вимагають специфічних методів і прийомів управління ними. Незважаючи на значний прогрес у створенні механізму управління корпоративними фінансами, всі його елементи функціонують з недостатньо високим ступенем ефективності. Як з позиції вибору стратегії, так і з урахуванням вдосконалення менеджменту особлива увага в рамках сучасного етапу реформ приділяється управлінню фінансовим механізмом. Корпораціям притаманний найбільш широкий спектр функцій і методів фінансового менеджменту, але, як і будь-який процес, він вимагає постійного вдосконалення. Посилення дієвості такого фінансового механізму виступає ключовою детермінантою інтенсифікації темпів господарської діяльності корпорацій, а також особливою підвалиною вирішення сучасних проблем їх економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні основи фінансового механізму корпорацій закладені у працях зарубіжних економістів А. Гроппеллі, П. Друкера, Р. Манна, Е. Майєра, Ф. Котлера, А. Кульмана, М. Колчина, Е. Нікбах, Ж. Перара, М. Портера, П. Самуельсона, Х. Фольмута. Наукові пошуки у цьому напрямі висвітлені в сучасній вітчизняній економічній літературі, зокрема у працях М. Артус, В. Аранчій, О. Бандурка, М. Білик, І. Бланка, С. Довбня, Я. Дьяченка, В. Євтушевського, І. Зятковського, О. Ковалюка, М. Крупки, Г. Кірейцева, М. Коробова, В. Опаріна, О. Онисько, Г. Партин, А. Поддєрьогіна, В. Плиси, Н. Поліщук, О. Павловської, А. Турило, В. Федосова, С. Юрія та інших авторів. Проте аналіз сучасної літератури свідчить про перевагу в теорії і практиці фрагментарного аналізу та вибіркового підходу, недостатність теоретичних досліджень з ключових питань формування і розвитку фінансового механізму корпорацій.

Мета статті полягає в уточненні поняття фінансового механізму корпорації та обґрунтуванні системоутворюючих факторів з позицій досягнення рівноваги в процесі стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економічної думки сприяє еволюції теорії фінансів, в якій не існує єдиного визначення фінансового механізму. Щодо ідентифікації сучасного визначення фінансового механізму як об'єкту наукових досліджень, то полеміка у цій сфері не вщухає й досі і, на думку окремих авторів, не припиниться ніколи. Основним аргументом щодо цього є іманентні властивості цього феномену. Водночас проблема чіткого виокремлення дефініції є надзвичайно важливою, адже потребує відповідної регламентації для управління фінансами.

Одним з перших досліджень у цьому аспекті є монографія М.А. Пессель, де фінансовий механізм визначається як «сукупність методів, за допомогою яких виявляється дія економічних законів» [1, с. 23]. Однак у даному визначенні не конкретизовано економічні закони, що визначають фінансовий механізм. Крім того, декларується, що фінансовий механізм представлений лише сукупністю методів, що наперед об-

межує ступінь його впливу на фінансові кошти. Цих недоліків позбавлене визначення Г.В. Базарової: «Фінансовий механізм – складова частина економічного механізму управління народним господарством. Це сукупність форм і методів організації фінансових відносин та їх використання в інтересах розширеного відтворення» [2, с. 17]. Однак йому притаманні інші наукові прогалини: зокрема, не вказано, хто є суб'єктом і об'єктом фінансових відносин, хто буде використовувати дані методи і форми їхньої організації; дія фінансового механізму обмежена тільки умовами розширеного відтворення, що дещо звужує глибину проникнення фінансового механізму в різноманіття фінансових відносин.

Визначення А.Ю. Козака хоча і вводить суб'єкт і об'єкт фінансів як учасників фінансових відносин, на жаль, першорядну роль в їхній реалізації відводить державі, а не організації як ланці економічної системи [3, с. 125]: «Фінансовий механізм – це засіб впливу суб'єкта на об'єкт фінансової системи, зовнішня форма прояву практичної реалізації функції фінансів. Фінансовий механізм можна представити і як сукупність різних форм і методів використання державою фінансів з метою забезпечення реалізації відповідної фінансової політики в рамках економічної системи».

В.Д. Базилевич та Л.О. Баластрик пропонують таке визначення: «Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення» [4].

Критично проаналізувавши існуючі позиції, приходимо до висновків, що досить вдало використовує системний підхід І.Т. Балабанов [5, с. 29], який трактує сутність фінансового механізму як системи дії фінансових важелів, що виражається в організації, плануванні і стимулюванні використання фінансових ресурсів, включаючи в його структуру п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Разом із тим більш виправдано використовувати «способи впливу» замість «дії фінансових важелів», не обмежуючи при цьому рух фінансових потоків тільки використанням фінансових ресурсів. Крім цього, доцільно у структуру фінансового механізму включити і суб'єкт управління (фінансові органи), як раз і який реалізує дію фінансового механізму, що стимулює рух цієї системи.

Схожі трактування сутності фінансового механізму слід відзначити у В.М. Родіонової і Л.А. Дробозиной [6, с. 60; 7, с. 90], які розуміють під ним сукупність способів організації фінансових відносин, включаючи їхні види, форми і методи, що утворюють «конструкцію фінансового механізму», яка приводиться в рух шляхом встановлення кількісних параметрів кожного його елемента. Кількісні параметри та різноманітні способи їх визначення є найбільш мобільною частиною фінансового механізму, вони частіше піддаються коригуванню і відчутно реагують на зміну умов виробництва.

Н.С. Пермякова вказує, що «Фінансовий механізм корпорації це сукупність фінансових умов її діяльності, встановлених на певний момент часу, а також набір інструментів, методів, прийомів і контрольних показників з формування та розподілу доходів, управління активами та пасивами, службовців засобом збереження фінансових результатів та досягнення цілей фінансового управління корпорації» [8]. При цьому фінансовий механізм створює правила і принципи взаємин у внутрішньому середовищі компанії і із зовнішнім середовищем. Однак при взаємодії із зовнішнім середовищем для компанії стає актуальною небезпека відтоку фінансових ресурсів у зв'язку з ризиковими ситуаціями, що виникають у невизначеності зовнішнього середовища. Залишається додати, що суб'єктом фінансових відносин виступають фінансові органи, а об'єктом – фінансові потоки.

Ефективне управління фінансовими потоками забезпечує фінансову рівновагу корпорації в процесі її стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість корпоративної структури у значній мірі визначаються тим, наскільки різні види потоків синхронізовані між собою за обсягами і часу. Високий рівень такої синхронізації забезпечує істотне прискорення реалізації стратегічних цілей корпорації. Рациональне формування фінансових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу господарюючого суб'єкта. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих запасів, сировини, матеріалів, продуктивності праці, реалізації готової продукції, робіт, послуг тощо. У той же час ефективно організовані фінансові потоки, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу корпорації, забезпечують зростання обсягу виробництва, дозволяють скоротити потребу корпорації в позиковому капіталі, підвищити ефективність використання власних фінансових ресурсів. Управління фінансовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу, чому сприяє скорочення тривалості виробничого і фінансового циклів, за рахунок чого забезпечується зростання генерованого корпорацією прибутку і знижується ризик неплатоспроможності.

Проведене дослідження показало, що найбільш вдалим є визначення фінансового механізму, наведене О.М. Ковалюк «...фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях» [8].

Фінансовий механізм сприяє повній і ефективній реалізації фінансами своїх функцій. Він, з одного боку, об'єктивний, оскільки будується відповідно до об'єктивних економічних законів і базується на об'єктивних категоріях, а з іншого боку, носить суб'єктивний характер, оскільки приводиться в дію суб'єктом управління виходячи з його економічних інтересів, які можуть вступати у протиріччя з інтересами інших суб'єктів фінансових відносин.

Фінансовий метод визначається в сучасній економічній літературі як спосіб впливу фінансових відносин на господарський процес. Водночас слід конкретизувати, що фінансовий метод об'єктивно співвідноситься з фінансовими потоками. Фінансо-

вий метод розглядається не тільки як спосіб впливу фінансових відносин на господарський процес (інструмент управління), а й як об'єкт впливу на інтереси суб'єктів фінансового менеджменту (об'єкти управління). Такий підхід дозволяє найбільш повно розкрити зміст даної складової фінансового механізму.

Фінансовий важіль (інструмент) являє собою прийом дії фінансового методу. Різноманітність їх видів припускає виокремлення:

1) первинних інструментів – кредити, позики, боргові цінні папери, кредиторська та дебіторська заборгованість;

2) вторинні (похідні) – фінансові опціони, ф'ючерси, форвардні контракти, відсоткові та валютні свопи.

Особливе місце серед фінансових важелів займають амортизація, податки, податковий кредит та відповідні фінансові методи: прискорена амортизація, податкові канікули, податкове кредитування, використання податкових пільг, оскільки ці важелі і методи є зовнішніми по відношенню до фінансових методів корпорації, та фінансові служби можуть їх використовувати тільки в суворій відповідності із законодавчо встановленими правилами. Отже, фінансові важелі доцільно поділяти на:

– фінансові важелі макрорівня – податки, амортизація, податковий кредит та податкові пільги, які в обов'язковому порядку регулюються законодавством;

– корпоративні важелі – це фінансові інструменти (банківський кредит, прибуток, цінні папери, лізинг, страхування та ін.), використання яких здійснюється корпорацією відповідно до їх доцільністю і ефективністю на основі договірних відносин або ділових звичаїв.

Наступний елемент фінансового механізму – це органи управління, що являють собою складну ієрархічну структуру, пов'язану з важливістю прийнятих рішень. Найчастіше в корпораціях вони представлені фінансовою службою, фінансовим апаратом, фінансовим відділом, фінансовим сектором, основна мета функціонування яких зводиться до досягнення ефективної діяльності корпорації на тлі узгоджених у часі фінансових та інформаційних потоків.

Ще одна важлива складова фінансового механізму, що забезпечує дію системи і опосередковано бере участь в реалізації його впливу на процес фінансових відносин шляхом регулювання корпоративних фінансів з боку держави (законони України, укази Президента, постанови уряду, інструкції, правила, положення, норми та інші), їх коригування з використанням вхідної і вихідної інформації, інноваційного впливу науково-технічного прогресу, кваліфікованого уточнення за допомогою кадрової складової.

Система фінансового механізму – це система концепцій і що впливають з них принципів і методів прийняття рішень, процедур їхнього виконання, сприяє здійсненню стратегій корпорації. Корпорації необхідно здійснити досягнення поставлених стратегічних і тактичних цілей. Тому, на думку Н.С. Пермякової [8], в системі фінансового механізму мають бути об'єднані в єдиний ланцюжок як технологія прийняття фінансових рішень та процедур їх здійснення (аж до розробки і використання необхідних показників результативності корпорації), так і стратегія корпорації.

Таким чином, система фінансового механізму корпорації не може бути зведена до набору інструментів, а передбачає

органічно взаємопов'язане об'єднання принципів підходів і конкретних інструментів. Відсутність такої єдності принципів, з одного боку, і засобів їх здійснення – з іншого свідо веде до застарівання фінансового управління та його відставання від вимог конкуренції. Світовий досвід дозволяє виділити такі основні проблеми в системі фінансового механізму корпорації:

– по-перше, в багатьох системах фінансового управління присутній внутрішній конфлікт між принципами прийняття фінансових рішень та вимогами середовища;

– по-друге, міститься конфлікт між принципами прийняття рішень та механізмами їх втілення в життя.

Перша виділена проблема проявляється в корпораціях, де в процесі становлення фінансового управління не були подолані суперечності підходів до аналізу операцій корпорації і формулювання його мети, завдань, а разом з ними і до вибору необхідного набору інструментів фінансового управління, що виникають між традиційною – бухгалтерською і протилежною їй фінансовою – моделями корпорації.

Другий напрям проблематики в системі фінансового менеджменту корпорації – це системи, що містять конфлікт між принципами прийняття рішень і механізмом їх втілення в життя. В процедурах прийняття фінансових рішень великих корпорацій виявляються внутрішні невідповідності, що знижують ефективність не тільки власне фінансових (рішень про інвестиції, джерела фінансування, про реструктуризацію), а й усіх управлінських рішень. Зокрема, фінансовому менеджменту властивий конфлікт між довгостроковими завданнями розвитку, висунутими перед менеджментом корпорації і інтересами її власників, що виражаються в застосовуваних методах обґрунтування стратегічних варіантів розвитку. Діючи в рамках вірної моделі для аналізу корпорації в цілях фінансового управління, команда управлінців продовжує застосовувати спрощені підходи і бухгалтерські вимірювачі при формулюванні, аналізі та прийнятті стратегії як такої. Виникає неминуча розбіжність між якістю рішень в окремих областях фінансового менеджменту та рішень щодо стратегії корпорації. В першому випадку застосовується фінансова модель аналізу, а в другому – як і раніше, бухгалтерська. Стратегія корпорації прораховується спрощено, а окремі рішення, які повинні були б реалізовувати цю стратегічну концепцію корпорації, на впаки, на базі більш об'ємної техніки та аналітичного апарату.

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що фінансовий механізм – спосіб впливу на фінансові відносини корпорації і власне процес управління фінансовими потоками. Разом із тим він є невід'ємною ланкою фінансової політики корпорації в структурі її загального фінансового менеджменту. Торкаючись проблеми забезпечення найбільш повної та ефективної реалізації фінансами корпорації своїх функцій через фінансовий механізм, тобто забезпечення максимальної його дієвості, слід акцентувати особливу увагу на оптимізації складу і структури фінансового механізму корпорації. В значній мірі вирішення цієї проблеми зводиться до встановлення необхідних співвідношень або пропорцій між окремими компонентами фінансового механізму. Запропонована схема фінансового механізму базується на системному підході і заснована на виявленні факторів, впливаючи на які, можливо формувати сприятливі умови досягнення корпорацією рівноваги у процесі стратегічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Пессель М.А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. – М.: Финансы, 1977. – 224 с.
2. Роль финансов в социально-экономическом развитии страны / Под ред. Г.В. Базаровой. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 231 с.
3. Финансы и кредит: Учебник / Под. ред. А.Ю. Казака. – Екатеринбург: МП «ПИПП», 1994. – 630 с.
4. Державні фінанси: Навч. посібник / Базилевич В.Д., Баластрик Л.О.; За заг. ред. В.Д. Базилевича. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
5. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 224 с.
6. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др. Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 с.
8. Пермьякова Н.С. Совершенствование финансового механизма в крупных корпорациях. Автореф. к.э.н. Иркутск, 2000. – 19 с.
9. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2002. – 396 с.

О.В. ПІСКУНОВА,
д.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
О.О. ГОРКУН,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Оптимізація посівних площ на основі імітаційного моделювання процесу зерновиробництва

Одним з основних завдань управління агропромисловим підприємством, що багато в чому визначає ефективність його діяльності, є планування структури посівних площ. Запропонована у статті модель дозволяє визначити оптимальну структуру посівних площ за критерієм максимізації прибутку на основі імітаційного моделювання процесу зерновиробництва. Отримана задача оптимізації вирішується за допомогою генетичного алгоритму. Результати практичної реалізації розробленої моделі свідчать про придатність моделі до практичного застосування.

Ключові слова: зерновиробництво, посівні площі, агропромислове підприємство, оптимізація, імітаційне моделювання, генетичний алгоритм.

*Е.В. ПИСКУНОВА,
д.э.н., доцент, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А.А. ГОРКУН,
аспирант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана*

Оптимизация посевных площадей на основе имитационного моделирования процесса зернопроизводства

Одной из основных задач управления агропромышленным предприятием, что во многом определяет эффективность его деятельности, является планирование структуры посевных площадей. Предложенная в статье модель позволяет определить оптимальную структуру посевных площадей по критерию максимизации прибыли на основе имитационного моделирования процесса зернопроизводства. Полученная задача оптимизации решается с помощью генетического алгоритма. Результаты практической реализации разработанной модели свидетельствуют о пригодности модели к практическому применению.

Ключевые слова: зернопроизводство, посевные площади, агропромышленное предприятие, оптимизация, имитационное моделирование, генетический алгоритм.

*O. PISKUNOVA,
doctor of economics, docent, Kyiv national economic university named after Vadym Hetman,
O. GORKUN,
graduate student, Kyiv national economic university named after Vadym Hetman*

Optimization of crop areas based on simulation modeling of grain production process

One of the main tasks of agricultural management, which largely determines the effectiveness of the enterprise, is crop areas planning. The model proposed in the paper determines the optimal crop areas by the criterion of maximizing profit on the basis of simulation modeling of grain production process. The resulting optimization problem is solved using genetic algorithm. The results of the practical implementation of the developed model show that the model can be used in practice.

Keywords: grain production, crop area, agricultural enterprise, optimization, simulation modeling, genetic algorithm.

Постановка проблеми. Розвиток технологій та високий рівень конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції зумовлюють необхідність постійного пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності агропромислових підприємств. Одним із необхідних та важливих напрямів розвитку є використання сучасних науково обґрунтованих методів в управлінні сільськогосподарським підприємством, зокрема і математичного моделювання.

Одним з основних завдань управління аграрним підприємством, що головним чином визначає результати його діяльності, є планування структури посівних площ. По суті, процес планування структури посівів зводиться до вирішення оптимізаційної задачі, де керованими змінними є набір зернових культур, що будуть засіяні на конкретних земельних ділянках, а критерієм оптимальності можуть бути різноманітні показники результатів виробництва (прибуток, рентабельність, валовий врожай тощо).

Складність цього завдання зумовлена тим, що на результати виробництва зернових культур впливає ціла низка незалежних факторів: погодні умови, родючість ґрунту, ціни на виробничі ресурси та продукцію рослинництва, обмеженість матеріально-технічних ресурсів тощо. Тож лише моделі, що будуть комплексно враховувати всі вище наведені чинники, матимуть найбільшу практичну цінність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню оптимізації посівних площ присвячено значну увагу як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі. Однак здебільшого пропонувані моделі недостатньо точно враховують особливості процесу зерновиробництва, тому питання розроблення моделей та методів оптимізації посівних площ, що задовольнятимуть вимоги практики, лишається актуальним.

Уже традиційними у наукових роботах, присвячених оптимізації посівних площ, стали методи математичного, зокре-

ма лінійного, програмування. Так, наприклад, у монографії С.В. Цюпка [1] визначення оптимальної структури посівів пропонується здійснювати шляхом максимізації майбутнього прибутку, що розраховується за відомими значеннями врожайності культур та цін на готову продукцію. При цьому накладаються обмеження на загальну кількість гектарів та водних ресурсів сільськогосподарського підприємства. Таким чином, проблема розподілу земельних угідь під зернові культури зводиться до задачі лінійного програмування. Загалом же у науковій літературі запропоновано значну кількість моделей, які спираються на методи лінійного програмування, а відрізняються з-поміж інших лише вибором цільової функції та складових системи обмежень.

Проте методи лінійного програмування передбачають використання детермінованих величин врожайності, цін та інших параметрів моделей, що насправді не відповідає реальним умовам прийняття рішень. У зв'язку із цим у роботах [2, 3] коефіцієнти при керованих змінних (значення прибутковості вирощуваних культур) пропонується розглядати як нечіткі або випадково-нечіткі величини. Як наслідок, цільова функція також може набувати нечіткого характеру, що потребує відповідних методів розв'язання.

Цікаву аналогію запропоновано у працях [4, 5], де оптимізація посівних площ порівнюється з теорією оптимізації структури інвестиційного портфелю. Відповідно якість того чи іншого варіанту структури посівних площ розглядається з двох позицій – очікуваного результату та показників ризику, що притаманні конкретній альтернативі. Авторами розглядаються окремі специфікації задач та пропонуються шляхи знаходження їх оптимального розв'язку.

Загалом усі вище наведені підходи передбачають, що результати виробництва визначаються на основі відомих па-

раметрів (врожайність, ціни, затрати тощо) та/або функціональних залежностей між окремими параметрами та керованими змінними моделі. Таким чином не враховуються особливості процесу оброблення земельних ділянок, не кажучи вже про можливість використання моделей, що відображають процес росту зернових культур [6].

Якщо вказані моменти врахувати в моделі, то у зв'язку з великою кількістю факторів і обмежень представити залежність між входом та виходом моделі за допомогою простих функціональних залежностей, що традиційно використовуються в задачах оптимізації, буде досить важко. Натомість доцільним вбачається імітаційне моделювання виробничого циклу з послідовним розглядом кожного календарного дня як окремої стадії виробництва. Саме використання такого підходу для оптимізації посівних площ і є об'єктом даного дослідження.

Метою статті є розроблення та реалізація моделі оптимізації посівних площ на основі методу імітаційного моделювання виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу. В цілому для визначення плану посівних площ, який би був оптимальним, необхідно враховувати такі фактори:

- площі земельних ділянок;
- наявні технічні потужності (можливість оброблення земельних ділянок відповідно до агротехнічного плану);
- прогнозовану врожайність культур;
- прогнозовані ціни на продукцію;
- затрати на виробництво продукції тощо.

Зазначимо, що всі вище наведені параметри, окрім розміру земельних ділянок, зорієнтовані у майбутнє, а тому перебувають під впливом невизначеності: техніка може вийти із ладу, врожайність культур знизиться через погані погодні умови тощо. Тож при визначенні оптимальної структури посівних площ обов'язково необхідно враховувати і ризикованість, що спричинена об'єктивно наявною невизначеністю. Проте врахування невизначеності суттєво ускладнює модель, тому у цій роботі розглядатимемо випадок, за якого усі параметри, що беруть участь у моделі є детермінованими, тобто не перебувають під впливом невизначеності, що дозволить більше зосередитися саме на імітаційній моделі процесу зерновиробництва.

Сутність імітаційного моделювання у контексті зерновиробництва полягає в наступному. Для кожного дня, починаючи з першого, послідовно визначаються стани оброблення кожного поля (тобто визначається, які етапи оброблення поля вже пройшло і які ще має пройти). Після визначення стану оброблення полів за заданим алгоритмом здійснюється розподіл наявної техніки на конкретний день. Результати оброблення за розглянутий день визначають стан оброблення полів на наступний день. Причому кожен етап оброблення має здійснюватися у визначені терміни; у випадку їх неотримання врожайність для конкретного поля знижується (у граничному випадку навіть до нуля). Після проходження повного виробничого циклу визначаються результати виробництва як загальна кількість зібраного врожаю. За результатами виробництва на основі показників кількості зібраного врожаю, цін на продукцію та здійснених затрат визначається прибуток підприємства.

Нехай агропідприємство має у своєму розпорядженні земельні ділянки загальною площею S , що розподілені на p полів: $S = \sum_{i=1}^p s_i$. На цих полях підприємство може вирощувати n видів зернових культур (пшениця, ячмінь, овес тощо). Кожна земельна ділянка повинна пройти m етапів оброблення (культивування, сівба, збирання тощо) відповідно до агротехнічних вимог, що висуваються до виробництва визначених культур. Кожен етап оброблення потребує відповідних затрат та здійснюється з використанням наявної техніки, виробничі потужності якої обмежені. При цьому кожен етап оброблення може здійснюватися лише у визначені проміжки часу в залежності від культури, яка вирощується на окремій земельній ділянці. Необхідно розподілити поля під окремі зернові культури таким чином, щоб максимізувати загальний прибуток від виробництва продукції.

Для переходу від економічної до математичної постановки детермінованої задачі зробимо припущення:

1. Усі поля не відрізняються за агрохімічними властивостями, але можуть відрізнятися за площею s_i . Відповідно врожайність культури не буде залежати від характеристик конкретної земельної ділянки, а буде однаковою для кожного поля.

2. На кожному етапі оброблення беруть участь різні види техніки. Таким чином, ми уникнемо конфлікту, коли одна і та ж техніка необхідна для оброблення земельних ділянок на різних етапах.

3. Для того щоб поле із певною культурою могло оброблюватися на конкретному етапі необхідно, щоб пройшов визначений час від моменту завершення попереднього етапу, та не раніше, ніж визначений календарний день. Наприклад, земельна ділянка, на якій вирощується яра пшениця, може оброблятися на етапі збирання врожаю не раніше, ніж через 90 днів після завершення етапу сівки, та не раніше, ніж 1 липня.

4. Якщо минає можливий термін оброблення поля на даному етапі або настає певний календарний день, врожайність для даного поля зменшується.

5. У системі є пріоритетність обслуговування. На конкретному етапі першою чергою буде оброблюватися те поле, відсоток оброблення для якого на даному етапі найбільший. Якщо за даним критерієм декілька полів матимуть однакову пріоритетність, тобто будуть оброблені однакові частки цих полів, вищу пріоритетність матиме те поле, оброблення якого є більш лімітованим у часі (має менше відношення часу, що залишився на оброблення на даному етапі, до необхідного на оброблення часу).

6. Відлік часу після завершення обслуговування земельної ділянки з визначеною культурою на певному етапі починається лише з того моменту, коли оброблення поля повністю завершиться на даному етапі.

7. Є відомою кількість гектарів визначеної культури, яку максимально можливо обробити на певному етапі за один день.

8. Є відомими витрати, які необхідно здійснити для оброблення одного гектару певної культури на певному етапі.

Задача оптимізації полягає у визначенні для кожного поля певної культури, яка буде на ньому вирощуватися. Наявність керованих змінних представимо як матрицю $X = \{x_{ij}\}$, x_{ij} – значення індексу культури, що буде вирощуватися на полі h ($h = \overline{1, p}$): $x_{ij} = i_{ij}$, $i = \overline{1, n}$. За зроблених припущень прибуток підприємства можна представити таким чином:

$$z = \sum_{h=1}^p [s_h \cdot \omega_h(x_1, \dots, x_p) \cdot \lambda_h(x_h) - v_h(x_1, \dots, x_p)] \quad (1)$$

де s_h – площа h -го поля (га); ω_h – врожайність культури, засіяної на h -му полі (ц/га); λ_h – ціна на культуру, засіяну на h -му полі (грн./ц); v_h – витрати, здійснені на оброблення h -го поля (грн.).

Врожайність (ω_h) та ціна культури (λ_h), засіяної на h -му полі, а також здійснені на оброблення поля затрати (v_h) безпосередньо залежать від того, яка культура буде засіяна на відповідному полі (x_h). Крім того, врожайність та витрати залежать також і від посівів на інших полях (x_1, \dots, x_p), які впливатимуть на хід оброблення даного поля.

У ході виробничого циклу, що триває практично весь рік, свій вплив на врожайність та витрати виробництва здійснюють різноманітні фактори, які досить часто мають випадковий характер. Ці фактори зумовлені щоденними погодними умовами, справністю техніки, зміною цін на ресурси тощо. У зв'язку з цим представлення залежностей $\omega_h(x_1, \dots, x_p)$ та $v_h(x_1, \dots, x_p)$ в аналітичній формі не вбачається можливим. Натомість визначення параметрів ω_h та v_h здійснюється на основі моделювання повного виробничого циклу підприємства із урахуванням вище наведених факторів, які впливають на показники врожайності та витрат виробництва.

Відповідна імітаційна модель була реалізована у вигляді процедури «Оброблення», що моделює реалізацію 365-денного виробничого циклу та визначає залежності врожайності і витрат від характеристик плану посівів.

У процедурі «Оброблення» для моделювання виробничого циклу, окрім набору керованих змінних $\{x_h\}$, використовуються також такі характеристики:

$TI^{\min} = \{t_{ij}^{\min}\}$ – матриця, елементи якої є порядковим номером дня з початку виробничого циклу, коли ділянки з i -ю культурою можуть оброблюватися на етапі j ;

$TI^{\max} = \{t_{ij}^{\max}\}$ – матриця, елементи якої є порядковим номером дня з початку виробничого циклу, після якого оброблення земельної ділянки з i -ю культурою на етапі j призводить до зменшення врожайності;

$T2^{\min} = \{t2_{ij}^{\min}\}$ – матриця, елементи якої є мінімальною кількістю днів, що мають пройти від моменту завершення оброблення земельної ділянки з i -ю культурою на етапі $j-1$ для того, щоб ця земельна ділянка могла оброблятися на етапі j ;

$T2^{\max} = \{t2_{ij}^{\max}\}$ – матриця, елементи якої є максимальною кількістю днів, що можуть пройти від початку оброблення земельної ділянки з i -ю культурою на етапі j до того моменту, коли оброблення земельної ділянки з i -ю культурою на етапі j буде призводити до зменшення врожайності;

$Q^{\max} = \{q_{ij}^{\max}\}$ – матриця, елементи якої є кількістю гектарів i -ї культури, які можна максимально обробити на j -му етапі за один день.

Процедура «Оброблення» здійснює реалізацію 365-денного виробничого циклу, на кожній ітерації якого здійснюються такі операції.

1. Визначення стану оброблення (яке поле може бути оброблене на певному етапі в конкретний дані):

- визначення часу, що пройшов з моменту оброблення поля на попередньому етапі;
- якщо минула мінімальна необхідна кількість днів, то відповідне поле може оброблюватися на даному етапі;

– якщо минув гранично допустимий час для оброблення, то зменшується прогнозована врожайність на відповідному полі.

2. Формування черги порядку оброблення полів:

– визначається черга полів за критерієм мінімальної частки поля, що залишилась для оброблення;

– якщо декілька полів мають однакову частку, що залишилась для оброблення, то першим із них обробляється те, у якого мінімальне відношення часу, що залишився на оброблення, до необхідного на оброблення часу.

3. Оброблення – реалізується цикл оброблення за порядком черги із наступними операціями для кожного поля:

– здійснюється оброблення певної ділянки поля у максимально можливому обсязі;

– ділянки, що були оброблені, переходять на наступний етап оброблення;

– здійснюється розрахунок наявних потужностей для оброблення;

– розраховуються витрати відповідно до обробленої площі та нормативів витрат;

– якщо поле було оброблено повністю, то починається рахунок днів, що минули з моменту оброблення на даному етапі.

Після закінчення циклу розраховується загальний врожай, витрати і прибуток. Таким чином, процедура «Оброблення» представляє собою імітаційну модель виробничого циклу агропідприємства, що виявляє залежність між планом посівів та результатами виробництва.

Цільова функція задачі оптимізації посівних площ за критерієм максимального прибутку матиме такий вигляд:

$$z = \sum_{h=1}^p [s_h \cdot \omega_h(x_1, \dots, x_p) \cdot \lambda_h(x_h) - v_h(x_1, \dots, x_p)] \rightarrow \max, \quad x_h = \overline{1, n}. \quad (2)$$

Оскільки цільова функція є нелінійною, маємо нелінійну задачу оптимізації. Зазначимо, що модель (2) безпосередньо не містить жодних обмежень, окрім того, що значення керованих змінних x_h (індекс культури, що вирощується на полі h) має бути цілим числом у межах від 1 до n . Усі інші обмеження враховуються опосередковано через залежності $\omega_h(x_1, \dots, x_p)$ та $v_h(x_1, \dots, x_p)$, які реалізовані у процедурі «Оброблення».

До цих обмежень належать:

– обмеження на терміни оброблення певних культур, що формуються на основі параметрів TI^{\min} , TI^{\max} , $T2^{\min}$, $T2^{\max}$;

– обмеження на потенційні можливості оброблення земельних ділянок у конкретний день (технічні потужності), що визначаються елементами матриці Q^{\max} .

Оскільки цільова функція моделі (2) не може бути виражена в явному вигляді від вектору керованих змінних $X = \{x_h\}$, для оптимізації неможливо використати аналітичні методи, що традиційно використовуються в задачах математичного програмування. Відповідно у даному випадку для знаходження оптимального рішення є сенс застосовувати евристичні методи, зокрема генетичний алгоритм.

Загальна схема роботи генетичного алгоритму полягає у наступному. Спочатку генерується початкова популяція індивідів – можливих розв'язків задачі. Із них обираються пари найкращих, хромосоми яких схрещуються, внаслідок чого утворюються нові індивіди. Після цього випадково обрані хромосоми утворених індивідів піддаються мутації. У результаті формується нова популяція індивідів та відбувається

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

наступна ітерація алгоритму. Зазначимо також, що схрещування та мутації відбуваються шляхом відповідних операцій з двійковим кодом, а сам алгоритм працює до моменту настання критеріїв його зупинки (минув визначений час, сформовано необхідну кількість популяцій тощо) [7, с. 436–440].

Для практичної реалізації розробленої моделі розглянемо сільськогосподарське підприємство, що має 10 полів площею 10, 15, 15, 20, 25, 25, 30, 30, 35 та 45 га, на яких може вирощувати наступні зернові культури: кукурудзу, яру пшеницю, горох, ярий ячмінь та сою. Показники врожайності та ціни реалізації кожної культури наведено в табл. 1.

Відповідно до агротехнічного процесу кожне поле має у визначені терміни пройти п'ять етапів оброблення: культи-

вацію, внесення добрив, посів, підживлення/кроплення та збирання врожаю. Значення витрат для кожного етапу оброблення представлено у табл. 2.

Значення максимальної площі ділянки із певною культурою, що може бути оброблена на певному етапі, наведено у табл. 3.

При цьому кожного дня оброблення поля після відведеного часу буде призводити до зменшення врожайності культури, що вирощується на даному полі, на 1% від початкової.

Необхідно визначити таку структуру посівних площ, що дозволить підприємству за даних умов отримати максимальний прибуток.

Для вирішення цієї задачі було здійснено програмну реалізацію процедури оброблення засобами пакету MATLAB та

Таблиця 1

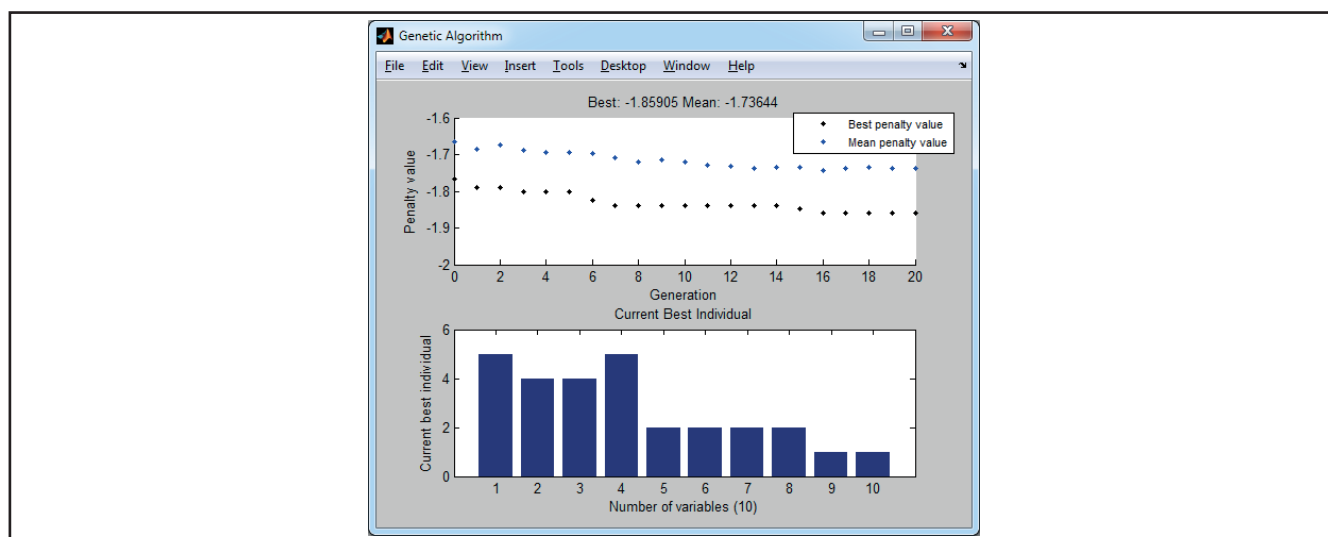
| Культура | Врожайність, ц/га | Ціна, грн./т |
|-----------|-------------------|--------------|
| Кукурудза | 80 | 3000 |
| Пшениця | 60 | 3500 |
| Горох | 30 | 6000 |
| Ячмінь | 55 | 3700 |
| Соя | 30 | 8500 |

Таблиця 2

| Культура | Витрати на оброблення, грн./га | | | | |
|-----------|--------------------------------|-----------------|-------|-------------------------|-----------------|
| | культивуація | внесення добрив | посів | підживлення / кроплення | збирання врожаю |
| Кукурудза | 1500 | 4000 | 3700 | 3000 | 4000 |
| Пшениця | 1500 | 3000 | 3900 | 2000 | 3500 |
| Горох | 1500 | 2500 | 3200 | 1500 | 3000 |
| Ячмінь | 1500 | 3000 | 3800 | 1500 | 3500 |
| Соя | 1500 | 3000 | 5200 | 2500 | 3500 |

Таблиця 3

| Культура | Максимальна кількість га, що може бути оброблена за 1 день | | | | |
|-----------|--|-----------------|-------|-------------------------|-----------------|
| | культивуація | внесення добрив | посів | підживлення / кроплення | збирання врожаю |
| Кукурудза | 5 | 7 | 7 | 10 | 8 |
| Пшениця | 5 | 7 | 10 | 10 | 12 |
| Горох | 5 | 7 | 9 | 10 | 10 |
| Ячмінь | 5 | 7 | 10 | 10 | 12 |
| Соя | 5 | 7 | 9 | 10 | 10 |



Результати реалізації генетичного алгоритму

використано вбудований функціонал генетичного алгоритму. Результати оптимізації представлені на рисунку. На верхньому графіку наведено динаміку зміни середнього та максимального значення прибутку на кожній ітерації алгоритму (алгоритм налаштований на мінімізацію, тому значення прибутку задавалося від'ємним числом). На нижньому графіку відображено структуру посівів, що забезпечує отримання максимального прибутку. Як бачимо, згідно з оптимальним варіантом поля 9 та 10 (80 га) необхідно засіяти кукурудзою, поля 5–8 (110 га) – пшеницею, поля 2–3 (30 га) – ячменем, поля 1 і 4 (30 га) – соєю, натомість під горох жодного поля не відведено. Саме за такого варіанту прибуток набуває найбільшого значення – 1859 тис. грн.

Зрозуміло, що на оптимальні характеристики плану в нашому випадку впливали рентабельність культури та здатність обробити відповідне поле у визначений час. Таким чином, при даній постановці задачі не враховувалися вплив культури на родючість ґрунту (що якраз має місце у випадку гороху, адже це хороший попередник для багатьох культур), дотримання сівозмін тощо. Отже, є сенс вдосконалити запропоновану модель шляхом врахування більшої кількості факторів та визначення інших критеріїв оптимальності плану, окрім очікуваного прибутку.

Крім того, у даній роботі розглядався випадок, за якого всі параметри, що беруть участь у моделі, є детермінованими. Насправді ж практично всі параметри перебувають під впливом невизначеності, тому доцільно враховувати, окрім очікуваних показників ефективності плану, ще і показники ризикованості. У контексті пропонованого підходу це може бути реалізовано шляхом використання статистичного моделювання методом Монте-Карло.

Висновки

Одним з основних завдань управління агропромисловим підприємством, що багато в чому визначає ефективність його діяльності, є планування структури посівних площ. Складність цього завдання зумовлена тим, що на результати виробництва зернових культур впливає ряд незалежних факторів: погодні умови, родючість ґрунту, ціни на виробни-

чі ресурси та продукцію рослинництва, наявні матеріально-технічні обмеження тощо.

Уже традиційними в наукових роботах, присвячених оптимізації посівних площ, стали методи математичного, зокрема лінійного, програмування. Проте у зв'язку з великою кількістю факторів та обмежень, які необхідно враховувати, представити залежність між входом та виходом моделі за допомогою простих функціональних залежностей, що використовуються в задачах оптимізації, досить складно. Тому доцільним вбачається імітаційне моделювання виробничого циклу з послідовним розглядом кожного календарного дня як окремої стадії виробництва.

Запропонована у статті модель дозволяє визначити оптимальну структуру посівних площ за критерієм максимізації прибутку на основі імітаційного моделювання процесу зерновиробництва. Отримана задача оптимізації вирішується за допомогою генетичного алгоритму. Результати практичної реалізації розробленої моделі свідчать про придатність моделі щодо практичного застосування.

Список використаних джерел

1. Цюпко С.В. Економіко-математичне моделювання процесів сільськогосподарського виробництва. – К.: Логос, 2006. – 336 с.
2. Itoh T., Ishii H., Nanseki T. A model of crop planning under uncertainty in agricultural management // Int. J. Production Economics. – 2003. – №81–82. – P. 555–558.
3. Toyonaga T., Itoh T., Ishii H. A Crop Planning Problem with Fuzzy Random Profit Coefficients // Fuzzy Optimization and Decision Making. – 2005. – №4. – P. 51–69.
4. Pepelyaev V.A., Golodnikova N.A. Mathematical methods for crop losses risk evaluation and account for sown areas planning // Cybernetics and Systems Analysis. – 2014. – №1 (50). – P. 60–67.
5. Radulescu M., Radulescu C.Z., Zbaganu G. A portfolio theory approach to crop planning under environmental constraints // Annals of Operations Research. – 2014. – №1 (219). – P. 243–264.
6. Rodrigues F., Berenguel M., Guzman J.L., Ramirez-Arias A. Modeling and Control of Greenhouse Crop Growth. – 2015. <http://www.springer.com/us/book/9783319111339>
7. Ситник В.Ф. Системи підтримки прийняття рішень: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 614 с.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК,
к.е.н., НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
Н.В. МУДРАК,
с.н.с., НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
М.Ф. ТЮТЮН,
с.н.с., НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Аналіз фінансово-господарської діяльності господарських товариств, у статутному капіталі яких є частка держави, та виплати ними дивідендів

У статті проаналізована спроможність вітчизняних господарських товариств державного сектору сплачувати дивіденди. Запропоновано показники, які найефективніше та всебічно дозволяють оцінити фінансовий стан господарських товариств з позиції сплати ними дивідендів. Визначено рейтинг фінансового стану господарських товариств, які є найбільшими платниками дивідендів на державну частку.

Ключові слова: господарські товариства, дивіденди, фінансовий стан.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.э.н., профессор, НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины,
Н.И. ОМЕЛЬЯНЧИК,
к.э.н., НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины,
Н.В. МУДРАК,
с.н.с., НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины,
М.Ф. ТЮТЮН,
с.н.с., НИЭИ Министерства экономического развития и торговли Украины

Анализ финансово-хозяйственной деятельности хозяйственных обществ, в уставном капитале которых есть доля государства, и выплаты ими дивидендов

В статье проанализирована способность отечественных хозяйственных обществ государственного сектора выплачивать дивиденды. Предложены показатели, наиболее эффективно и всесторонне позволяющие оценить финансовое состояние хозяйственных обществ с позиции выплаты ими дивидендов. Определен рейтинг финансового состояния хозяйственных обществ, являющихся крупными плательщиками дивидендов на государственную долю.

Ключевые слова: хозяйственные общества, дивиденды, финансовое положение.

O.Y. RUDCHENKO,
doctor of economics, professor, NDEI Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
N.I. OMELIANCHIK,
Ph.D., NDEI Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
N.V. MUDRAK,
st.n.sp., NDEI Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
M.F. TYTYN,
st.n.sp., NDEI Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

Analysis of financial economic activity of state-owned enterprises and paying them dividends

The article analyzed the ability of national joint stock companies with share of state direct part of their net profit to dividends. Proposed the indicators which effectively and comprehensively allow to estimate financial position of joint stock companies with positions paying them dividends. Detected the rating of the financial position of joint stock companies, the largest payers of dividends on state share.

Keywords: joint stock company, dividends, financial position.

Постановка проблеми. Реалізація свого права як акціонера на отримання частини доходу від діяльності господарських товариств (ГТ), де державі належить частина капіталу, і поповнення за рахунок цього державного бюджету здійснюється шляхом реалізації дивідендної політики держави. Держава, з одного боку, зацікавлена у збільшенні відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету, а з іншого – зацікавлена в тому, щоб ГТ працювали ефективно і були спроможні виплачувати дивіденди. Тому формування та реалізації дивідендної політики держави, організаційно-правові та методичні питання щодо вдосконалення порядку їх здійснення потребує постійної уваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним питанням формування дивідендної політики підприємств присвячені численні теоретичні дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, серед яких Р. Брейлі, Г.М. Міллер, Ф. Модільяні, І.О. Бланк [3], О.С. Пархоменко [6], А.М. Білоченко [4], В.М. Суторміна [7] та інші. Проте залишається багато питань щодо формування оптимальної дивідендної політики для ГТ з державною часткою власності, тобто такої політики, яка б задовольняла інтереси держави та інших економічних агентів щодо розподілу прибутку, сприяла підвищенню ефективності та інвестиційної привабливості ГТ.

Метою статті є оцінка спроможності ГТ, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, здійснювати виплату дивідендів з урахуванням їхнього фінансово-господарського стану.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі ст. 29 Бюджетного кодексу України [1] доходи державного бюджету включають у тому числі дивіденди, нараховані на частку майна, що належать державі в майні господарських товариств. Своєю чергою, відповідно до вимог абз. 1 ч. 5 ст. 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [2] господарська організація, у статутному капіталі якої є корпоративні права держави (КПД), за підсумками календарного року зобов'язана спрямувати частину чистого прибутку на виплату дивідендів. При цьому, як визначено абзацом 4 ч. 5 ст. 11 зазначеного вище закону, відрахуванню на виплату дивідендів підлягає не менше 30 відсотків чистого прибутку.

Наразі виникає питання, чи спроможні ГТ здійснювати виплату дивідендів без суттєвого погіршення їх фінансово-господарського стану? Чи є встановлена законом норма відрахувань у розмірі 30% оптимальною, тобто такою, що дозволяє враховувати як права держави на отримання частини прибутку для наповнення держбюджету, так і інтереси самого ГТ щодо забезпечення його виробничих, матеріальних та соціальних потреб? (Для порівняння: слід зазначити, що у РФ базовий норматив відрахування дивідендів становить 25% від чистого прибутку, в Республіці Білорусь – 20% (у тому числі для ГТ, пов'язаних із сільським господарством – 5%), у Республіці Таджикистан – 10%, у Республіці Киргизстан – 25%, у Республіці Казахстан – від 15 до 100% в залежності від зрілості та рівня фінансового стану ГТ.)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З метою оцінки спроможності ГТ спрямовувати 30% свого чистого прибутку на виплату дивідендів у процесі дослідження було проведено аналіз фінансового стану визначеного кола ГТ, адже він є найважливішою характеристикою економічної їх діяльності, що визначає конкурентоспроможність, потенціал у ділових відносинах, дає уявлення стосовно гарантування економічних інтересів як самого підприємства, так і його партнерів у фінансовому та виробничому процесі.

Для проведення дослідження була сформована вибірка зі 100 ГТ, кожне з яких хоча б один раз за останні три роки здійснювало відрахування дивідендів на КПД. Зокрема, у 2011 році таких підприємств виявилось 87, у 2012 році – 85, у 2013 році – 63 (табл. 1).

Також варто відмітити, що до переліку були включені ГТ з різною часткою держави у своєму статутному капіталі і які знаходилися у підпорядкуванні різних уповноважених органів. Зокрема, 82 ГТ мають у статутному капіталі державну частку понад 50%, що надає державі право контролю за їхньою діяльністю, з яких 42 ГТ – державну частку 100%; 18 ГТ – менше 50%. Слід відзначити, що хоча кількість ГТ, що відстежувалися, становить лише 14–17% у загальній кількості ГТ, що обліковуються у Реєстрі КПД, тим не менше в 2011 році їхня питома вага у загальному обсязі дивідендів, перерахованих на державну частку, становила 97,2%, у 2012 році – 98,5%, у 2013 році – 99,5% (табл. 1).

Як інформаційна база були використані дані моніторингу ефективності управління об'єктами державної власності органами виконавчої влади, що здійснюється Мінекономрозвитку України, а також бази даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA).

Дослідження фінансового стану вибраних 100 ГТ з позицій їхньої спроможності сплачувати дивіденди на КПД проводилося у декілька етапів. Так, на першому етапі було визначено напрями дослідження фінансового стану ГТ, зокрема оцінювалися п'ять груп індикаторів, що характеризують фінансовий стан юридичної особи: ліквідність та платоспроможність; фінансова стійкість; ефективність діяльності (прибутковість); ділова активність; майновий стан.

Крім цього, через те, що зараз в офіційних нормативних документах, що регулюють методики аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств, пропонується численні по-

казники¹, на даному етапі дослідження було здійснено вибір системи показників, які найефективніше та всебічно дозволяють оцінити фінансовий стан ГТ з позиції виплати ними дивідендів. Зокрема, було вибрано 16 оціночних фінансових показників, у тому числі:

1) для оцінки ліквідності та платоспроможності: коефіцієнт точної ліквідності (покриття); коефіцієнт абсолютної ліквідності;

2) для оцінки фінансової стійкості: коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів; коефіцієнт фінансової автономії; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;

3) для оцінки ефективності діяльності (прибутковості): коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності діяльності; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт зростання чистого прибутку;

4) для оцінки ділової активності: приріст дебіторської заборгованості за рік; приріст кредиторської заборгованості за рік; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;

5) для оцінки майнового стану: коефіцієнт зростання активів; коефіцієнт зростання власного капіталу; коефіцієнт зростання чистих активів; коефіцієнт зносу основних засобів.

Результати розрахунку оціночних фінансових показників в цілому по колу відібраних для аналізу ГТ наведено у табл. 2.

Дані, наведені у табл. 2, свідчать, що по колу обстежених ГТ упродовж 2011–2013 років загальноприйнятим нормативам відповідали значення лише дев'ять розрахованих оціночних фінансових показників: коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт фінансової автономії, рентабельність активів, рентабельність діяльності, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт зростання активів, коефіцієнт власного капіталу, коефіцієнт зростання чистих активів.

Ще один оціночний показник – коефіцієнт абсолютної ліквідності, що відображає наявність грошових коштів у суб'єктів господарювання, впродовж 2011–2012 років не перевищував 0,1, у той час як його граничний рівень повинен знаходитися в інтервалі від 0,2 до 0,35. Однак за підсум-

¹ Наказ Мінфіну від 27.03.2006 №332/12206 332/12206 «Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки»; Наказ Мінекономіки від 26.10.2010 №1361 «Про внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства».

Таблиця 1. Динаміка показників дивідендної політики акціонерних товариств в Україні за 2011–2013 роки

| №з/п | Показник | 2011 | 2012 | 2013 |
|------|--|---------|--------|--------|
| 1 | Кількість ГТ*, од | 672 | 629 | 571 |
| 2 | Кількість ГТ, що обстежуються, од. | 99 | 100 | 100 |
| 3 | Із загальної кількості обстежених ГТ, кількість тих, що здійснюють дивідендні виплати, од. | 85 | 84 | 70 |
| 4 | Частка ГТ, що здійснюють дивідендні виплати, % | 85,9 | 84,0 | 70,0 |
| 5 | Чистий прибуток ГТ, що обстежуються, млн. грн. | 13425,7 | 5900,5 | 6668,6 |
| 6 | Сума дивідендів, перерахованих на державні корпоративні права***, млн. грн. | 3095,4 | 775,4 | 1413,5 |
| 7 | Сума дивідендів, перерахованих на КПД, ГТ, що обстежуються, млн. грн. | 3356,4 | 775,5 | 1295,9 |
| 8 | Частка дивідендів, перерахованих ГТ, що обстежуються, до загальної суми дивідендів, перерахованих на КПД, % | 97,2 | 98,5 | 99,5 |
| 9 | Частка дивідендів перерахованих ГТ, що обстежуються, у загальному обсязі отриманого ними чистого прибутку, % | 22,5 | 10,5 | 17,6 |

* За даними Реєстру КПД (без урахування ГТ, що знаходяться в управлінні НАК, ДАК, ДАХК).

** За даними ФДМУ, Держказначейства, Мінекономрозвитку України (з урахуванням ГТ, що знаходяться в управлінні НАК, ДАК, ДАХК).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Основні фінансові коефіцієнти, що характеризують діяльність вибраних ГТ за 2011–2013 роки*

| № з/п | Показник | Нормативне значення | 2011 | 2012 | 2013 |
|-------|---|---------------------|-------|-------|-------|
| 1 | Показники ліквідності та платоспроможності | | | | |
| 1.1 | Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) (К1) | >1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,2 |
| 1.2 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К2) | 0,2–0,35 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |
| 2 | Показники оцінки фінансової стійкості | | | | |
| 2.1 | Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів (К3) | 0,7–1 | 1,1 | 1,4 | 2,5 |
| 2.2 | Коефіцієнт фінансової автономії (К4) | >0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| 2.3 | Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (К5). | >0,1 | –0,3 | –0,6 | –0,1 |
| 3 | Показники оцінки ефективності діяльності (прибутковості) | | | | |
| 3.1 | Рентабельність активів (К6) | >0 | 3,1 | 5,8 | 4,3 |
| 3.2 | Рентабельність діяльності (К7) | >0 | 2,7 | 5,3 | 4,4 |
| 3.3 | Рентабельність власного капіталу (К8) | >0 | 6,1 | 10,5 | 7,0 |
| 3.4 | Коефіцієнт зростання чистого фінансового результату(К9) | >100 | 83,3 | 219,5 | 85,0 |
| 4 | Показники ділової активності | | | | |
| 4.1 | Динаміка дебіторської заборгованості (К10) | Зменшення | 19,4 | 15,7 | 25,9 |
| 4.2 | Динаміка кредиторської заборгованості (К11) | Зменшення | 3,4 | 11,1 | 8,2 |
| 4.3 | Співвідношення дебіторської до кредиторської заборгованості (К12) | 1 | 0,7 | 0,7 | 0,7 |
| 5 | Показники майнового стану | | | | |
| 5.1 | Коефіцієнт зростання активів (К13) | >100 | 105,3 | 109,9 | 108,5 |
| 5.2 | Коефіцієнт зростання власного капіталу (К14) | >100 | 105,8 | 116,5 | 115,7 |
| 5.3 | Коефіцієнт зростання чистих активів (К15) | >100 | 106,8 | 147,8 | 116,9 |
| 5.4 | Коефіцієнт зносу основних засобів (К16) | < 70% | 80,9 | 44,7 | 66,9 |

* Без урахування НАК «Нафтогаз України».

ками першого півріччя 2014 року його рівень зріс до 0,2, що відповідає нормативному значенню.

Своєю чергою, коефіцієнт зростання чистого фінансового результату мав строкатий характер, коливаючись як у бік зменшення, так і у бік зростання.

Аналогічні тенденції спостерігаються і по коефіцієнту зносу основних засобів. Для решти оціночних фінансових показників характерним є постійне недотримання нормативних значень. Так, показники динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості мають позитивні значення, що свідчить про зростання зазначених заборгованостей (за нормативом ці показники повинні зменшуватися).

Позитивні значення мають і показники динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості. Зі свого боку співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей є нижчим за 1. Наразі це свідчить не тільки про збільшення заборгованості обстежуваних ГТ, а й про дисбаланс їхніх зобов'язань.

Не можна залишити без уваги і той факт, що у періоді, що оглядається, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, що є достатньо важливою характеристикою фінансового стану, по відстежуваному колу ГТ мав від'ємне значення, що свідчить про дефіцит власних оборотних активів.

Отже, з наведеного вище можна констатувати, що у обстежених ГТ є певні фінансові проблеми, і виплата дивідендів на КПД може їх посилити. Водночас варто відмітити, що, розрахувавши фактичні рівні оціночних показників, не отримано відповіді: чи достатньою є фінансова стійкість кожного з відстежуваних ГТ, адже, як зазначалося вище, кожний з цих показників характеризує лише певний аспект господарської діяльності товариства. Виходячи з цього виникає потреба у визначенні зведеного (інтегрального) показника фінансового стану, який би враховував усі вищезазначені оціночні

показники. Для розрахунку цього зведеного показника було вирішено застосувати метод спектр-бального аналізу, який полягає у присвоєнні певного бала кожному з оціночних показників [8]. Загальна сума балів є підставою для віднесення ГТ до однієї з чотирьох груп стійкості: 1) підприємства зі стійким фінансовим станом; 2) підприємства з задовільним фінансовим станом; 3) підприємства з незадовільним фінансовим станом; 4) підприємства з критичним фінансовим станом.

Таким чином, на другому етапі дослідження, після розрахунку вибраних для аналізу фінансового стану 16 оціночних показників, кожному з цих показників присвоювалася певна кількість балів. Присвоєння балів здійснювалося шляхом порівняння фактичних (розрахованих) рівнів фінансових показників з їхніми інтервальними (граничними) значеннями. Для оцінки фінансового стану ГТ інтервальні значення оціночних показників були визначені з урахуванням нормативів, рекомендованих в офіційних методиках аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств, а також узагальнення світового та вітчизняного наукового досвіду щодо встановлення інтервальних (граничних) значень фінансових показників [5]. Розподіл балів для кожного з розглянутих показників фінансового стану організації наведено у табл. 3.

На третьому заключному етапі здійснювався розрахунок узагальної (підсумкової) оцінки фінансового стану ГТ та визначення рейтингу² (групи) його фінансової стійкості. Так, узагальнена оцінка фінансового стану ГТ проводилася шляхом підрахунку загальної кількості балів усіх оціночних показників.

У подальшому на основі значення зведеного показника фінансового стану ГТ визначався рейтинг фінансового стану відповідного товариства, при цьому максимальна сума

² Рейтинг – це узагальнена оцінка окремих аспектів або діяльності організації в цілому, групи організацій за фіксований проміжок часу.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

балів, що могла бути нарахована, становила 48. Розподіл ГТ за групами фінансового стійкості залежно від набраної кількості балів наведено у табл. 4.

Визначення узагальненого показника фінансового стану ГТ дає можливість не тільки оцінювати рівень їхньої фінансової стійкості, а й більш точно прогнозувати тенденції їх розвитку взагалі.

Застосуємо вище згадані підходи до визначення узагальненої оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання на прикладі ПАТ «Укргідроенерго»З (табл. 5). Дані табл. 5 свідчать, що в періоді, що оглядається, більшість оціночних показників, що характеризують різні аспекти діяльності ПАТ «Укргідроенерго», за своїм рівнем були віднесені до 1 або 2 групи, і відповідно кожному з цих показників було присвоєно або 3, або 2 бали. Як наслідок, у 2011 році «Укргідроенерго» загалом отримало 34 бали, у 2012 році – 39, а в 2013 році – 45 балів. Наразі така сума балів дозволяє віднести ПАТ «Укргідроенерго» до підприємств зі стійким фінансовим станом. Своєю чергою, це свідчить про спроможність компанії сплачувати дивіденди на КПД за встановленим базовим нормативом.

У подальшому так само здійснювалася класифікація рівнів оціночних фінансових показників та розрахунок узагальненої оцінки фінансового стану для решти обстежених ГТ.

Проведені розрахунки показали, що лівова частина (70%) обстежених ГТ у періоді, що розглядається, мала задовільний фінансовий стан (табл. 6).

³ По обстеженому колу ГТ частка дивідендів сплачених ПАТ «Укргідроенерго» становила майже третину, зокрема у 2012 році – 31%, у 2013 році – 30%.

Своєю чергою, стійкий фінансовий стан у 2011–2012 роках спостерігався у 17 ГТ, а у 2013 році їхня кількість зросла до 23 одиниць. При цьому в п'яти з цих ГТ стійкий фінансовий стан було зафіксовано три роки поспіль (у тому числі ПАТ «Укргідроенерго», ПрАТ «Президент-готель», ПАТ «Сумиобленерго», ВАТ «Завод «Артемзварювання», ПАТ «Артем – Контакт»), а у дев'яти – упродовж двох років (у тому числі ПАТ «Укртранснафта», ДАТ «Укрспецтрансгаз», ВАТ «Харківський НДПКІ «Енергопроект», ПАТ «Хартрон», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «ПКІ конвеєробудування», ЗАТ «Готель Україна», ПАТ «Завод «Фіолент», ВАТ «Дніпроенерго»).

Незадовільний фінансовий стан у 2011–2013 роках мали 12 ГТ, а у 2013 році їхня кількість зменшилася до дев'яти. При цьому варто додати, що до цієї групи увійшли не тільки збиткові, а й прибуткові товариства. Так, у 2013 році з дев'яти віднесених до цієї групи товариств п'ять були збитковими (в тому числі ПАТ «Миколаївська ТЕЦ», НАК «Нафтогаз України», ПАТ «НДІПКІ засобів технологічного устаткування «ВЕЛТ», ПАТ «АТ НДІ радіотехнічних вимірювань», ПАТ «Одеський припортовий завод»), а чотири – прибутковими (в тому числі ДАХК «Топаз», ДАХК «Київський радіозавод», Курс, ПАТ «Дніпродзержинська теплоелектроцентрально»).

З огляду на викладене вище можна констатувати, що переважна більшість обстежених ГТ спроможна була здійснювати дивідендні виплати на КПД за підсумками діяльності у 2011–2013 роках. Разом із тим, з нашого погляду, встановлений базовий норматив відрахування дивідендів на рівні 30% не є оптимальним, адже, як показали розрахунки,

Таблиця 3. Критеріальні значення показників, які використовуються для оцінки фінансового стану господарського товариства

| Показник | I група (3 бали) | II група (2 бали) | III група (1 бал) | IV група (0 балів) |
|--|---------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Показники ліквідності та платоспроможності | | | | |
| Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) (K1) | 1,8–3 | 1,4–1,7 | 1,0–1,6; > 3* | <1,00 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності (K2) | 0,2–0,35 | 0,15–0,2 | 0,05–0,14 | <0,054 |
| Показники оцінки фінансової стійкості | | | | |
| Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів (K3) | >1 | 0,7–1 | <0,1 | <0 |
| Коефіцієнт фінансової автономії (K4) | >0,80 | 0,6–0,7 | 0,50–0,65 | <0,50 |
| Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (K5) | >0,3 | 0,1–0,2 | <0,1 | <0 |
| Показники оцінки ефективності діяльності (прибутковості) | | | | |
| Рентабельність активів (K6) | >3% | 1,2–3,0% | 0–1,2% | <0% |
| Рентабельність діяльності (K7) | >5% | 2–5% | 0–2% | <0% |
| Рентабельність власного капіталу (K8) | >5% | 2–5% | 0–2% | <0% |
| Темп росту чистого фінансового результату (K9) | >100% | =100% | <100% | |
| Показники ділової активності | | | | |
| Динаміка дебіторської заборгованості (K10) | < (-10%) | -10–0% | 0–10% | >10% |
| Динаміка кредиторської заборгованості (K11) | < (-10%) | -10–0% | 0–10% | >10% |

* З фінансової точки зору значне перевищення нормативних значень показників платоспроможності свідчить про неефективність розміщення коштів організації, разом з тим, збільшення коефіцієнтів платоспроможності може свідчити про поліпшення фінансового становища компанії.

Таблиця 4. Класифікація фінансової стійкості товариств за сумою балів

| Група фінансової стійкості | Рейтинг | Граничні значення за сумою балів |
|--|---------|----------------------------------|
| Підприємство з стійким фінансовим станом | A | 48–33 |
| Підприємство з задовільним фінансовим станом | B | 32–17 |
| Підприємство з незадовільним фінансовим станом | C | 16–1 |
| Підприємство з критичним фінансовим станом | D | 0 |

Таблиця 5. Розрахунок узагальненого показника фінансового стану ПАТ «Укргідроенерго» за 2011–2013 роки

| № з/п | Показник | 2011 | | | | 2012 | | | | 2013 | | | | Оцінка використана при розрахунку | | | | |
|-------|--|--------------------|-------|---------------|--------------------|-------|---------------|--------------------|-------|---------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------------|----|----|----|-------|
| | | фрактичні значення | група | оціночний бал | фрактичні значення | Група | оціночний бал | фрактичні значення | група | оціночний бал | I група (3 бали) | II група (2 бали) | III група (1 бал) | IV група (0 балів) | 12 | 13 | 14 | 15 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| I | Показники ліквідності | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Коефіцієнт покриття, К | 2,14 | 1 | 3 | 2,6 | 1 | 3 | 1,96 | 1 | 3 | 1,8–3 | 1,4–1,8 | 1,0–1,4;>=3 | | | | | ≤1 |
| 2 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності, К | 0,1 | 2 | 2 | 0,49 | 1 | 2 | 0,35 | 1 | 3 | 0,2–0,35 | 0,15–0,2 | 0,05–0,14 | | | | | <0,05 |
| II | Показники фінансової стійкості | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Коефіцієнт співвідношення власних та заповнених коштів, К | 8,02 | 1 | 3 | 7,59 | 1 | 3 | 13,69 | 1 | 3 | >1 | 0,7–1 | <0,7 | | | | | <0 |
| 4 | Коефіцієнт автономії, К | 0,8 | 1 | 3 | 0,8 | 1 | 3 | 0,86 | 1 | 3 | >0,8 | 0,6–0,7 | 0,5–0,6 | | | | | <0,5 |
| 5 | Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, К | -1,1 | 4 | 0 | -0,8 | 4 | 0 | -1,7 | 4 | 0 | >0,3 | 0,1–0,2 | <0,1 | | | | | <0 |
| III | Показники прибутковості | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Рентабельність активів, % | 3 | 1 | 3 | 8,7 | 1 | 3 | 8,1 | 1 | 3 | ≥3 | 1,2–3 | 0–1,2 | | | | | <0 |
| 7 | Рентабельність діяльності, % | 23,32 | 1 | 3 | 47,03 | 1 | 3 | 48,24 | 1 | 3 | ≥5 | 2–5 | 0–2 | | | | | <0 |
| 8 | Рентабельність власного капіталу, % | 3,73 | 2 | 2 | 10,81 | 1 | 3 | 9,32 | 1 | 3 | ≥5 | 2–5 | 0–2 | | | | | <0 |
| 9 | Темп росту чистого фінансового результату, % | 63 | 3 | 1 | 326 | 1 | 3 | 132 | 1 | 3 | >100% | 100 | <100% | | | | | |
| IV | Показники ділової активності | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | Приріст дебіторської заборгованості за рік, % | 494,87 | 4 | 0 | 61,27 | 4 | 0 | -14,7 | 1 | 3 | <(-10%) | -0,1 | 0% | | | | | >10% |
| 11 | Приріст кредиторської заборгованості за рік, % | 12,34 | 4 | 0 | 171,19 | 4 | 0 | -16,52 | 1 | 3 | <(-10%) | -0,1 | 0% | | | | | >10% |
| 12 | Коефіцієнт співвідношення дебіторської до кредиторської заборгованостей | 2,88 | 1 | 3 | 1,99 | 1 | 3 | 1,43 | 1 | 3 | 1,2–1,5 | 1,0–1,2 або > 1,5 | 0,8–1,0 | | | | | <0,8 |
| V | Показники майнового стану | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | Темп росту активів, % | 105 | 1 | 3 | 122 | 1 | 3 | 157 | 1 | 3 | >100 | 100 | <100 | | | | | |
| 14 | Темп росту власного капіталу, % | 103 | 1 | 3 | 122 | 1 | 3 | 150,5 | 1 | 3 | >100 | 100 | <100 | | | | | |
| 15 | Темп зростання чистих активів, % | 100 | 2 | 2 | 130 | 1 | 3 | 153 | 1 | 3 | >100 | 100 | <100 | | | | | |
| 16 | Ступінь зносу основних засобів, % | 22,62 | 1 | 3 | 27,06 | 1 | 3 | 3,62 | 1 | 3 | <30 | 30–50 | 51–70 | | | | | >70 |
| | Зведений показник фінансового стану ПТ (сума балів за усіма показниками) | | | 34 | | | 39 | | | 45 | | | | | | | | |
| | Діапазон балів для оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання | | | | | | | | | | 48–33 | 32–17 | 16–1 | | | | | 0 |
| | Група фінансової стійкості | | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | | | | | | |

Таблиця 6. Розподіл обстежених ГТ за групами фінансової стійкості за 2011–2013 роки, од.

| Групи фінансової стійкості | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|------|------|------|
| Усього обстежених ГТ | 99 | 100 | 100 |
| I група – стійкий фінансовий стан | 17 | 17 | 22 |
| II група – задовільний фінансовий стан | 70 | 71 | 69 |
| III група – незадовільний фінансовий стан | 12 | 12 | 9 |
| IV група – критичний фінансовий стан | 0 | 0 | 0 |

незважаючи на те що багато з обстежених ГТ у періоді, що оглядається, працювали прибутково, водночас вони не мали достатнього рівня фінансової стійкості. Тобто здійсненні ними відрахування дивідендів на КПД могли призвести до подальшого погіршення фінансового стану ГТ, зниження обсягів реінвестування.

На наш погляд, при визначенні оптимального рівня відрахувань на КПД доцільно враховувати не тільки розмір отриманого ГТ чистого прибутку, а й рівень його фінансової стійкості, а також інвестиційні програми, що здійснюються, та джерела їхнього фінансування (зокрема, частку фінансових ресурсів, що планується залучити за рахунок довгострокових кредитів банків). Це зумовлене тим, що найбільш чітким є зв'язок між дивідендною політикою та самофінансуванням ГТ, а саме: чим більший прибуток виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у суб'єкта господарювання для здійснення інвестування. Тобто рішення у сфері дивідендної політики безпосередньо впливають на рух фінансових ресурсів та кожне з цих зрештою має економічний вплив на результативність роботи АТ, що поліпшує або погіршує її ефективність.

Висновки

Ефективне управління ГТ полягає в знаходженні балансу інтересів між основними складовими бізнесу (інвестиційною, операційною та фінансовою діяльністю) для прискорення темпів його економічного зростання, а здійснення дивідендної політики держави – між забезпеченням надходжень до

державного бюджету в короткостроковій період та розвитком СГ у перспективі.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/185-16>
3. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: [учеб. курс] / И.А. Бланк. – К.: Ольга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
4. Білоченко А.М. Удосконалення формування та реалізації дивідендної політики підприємств з державною часткою в Україні / А.М. Білоченко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 96–102.
5. Методические указания по расчету дивидендов ОАО «Геотерм». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.geotherm.rushydro.ru/file/main/geoterm/investors/divident/Methodrecommennd_Regulations_Dividend_policy.pdf
6. Пархоменко О.С. Оцінка ефективності дивідендної політики підприємств / О.С. Пархоменко // Вісник ХНУ ім. Н.М. Каразіна. – 2008. – №789. – С. 219–226.
7. Суторміна В.М. Финансы зарубежных корпораций: підручник / В.М. Суторміна. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
8. Шегурова В. Сравнительная характеристика различных методик рейтинговой оценки финансового состояния промышленного предприятия / В. Шегурова, В. Леушина // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. – Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. – С. 80–84.

УДК 351.713(477):328.185

Р.Р. СЛОБОДЯН,
2-й курс магістратури, напрям підготовки «Фінанси і кредит», Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
З.С. ВАРНАЛІЙ,
д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Запобігання та протидія корупції в органах Державної фіскальної служби України

У статті розглянуто пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази та організаційного забезпечення запобігання та протидії корупції в органах Державної фіскальної служби України. Центральною проблемою в боротьбі з податковою злочинністю визнаються структуризація податкової системи, правовий статус державного органу, розподіл та узгодженість функціональних обов'язків у діяльності багаторівневої податкової системи України.

Ключові слова: корупція, Державна фіскальна служба України, антикорупційна діяльність, податкові злочини.

Р.Р. СЛОБОДЯН,
2-й курс магістратури, направление подготовки «Финансы и кредит», Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
З.С. ВАРНАЛІЙ,
д.э.н., профессор, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Предотвращение и противодействие коррупции в органах Государственной фискальной службы Украины

В статье рассмотрены предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы и организационного обеспечения

печения предотвращения и противодействия коррупции в органах Государственной фискальной службы Украины. Центральной проблемой в борьбе с налоговой преступностью является структуризация налоговой системы, правовой статус государственного органа, распределение и согласованность функциональных обязанностей в деятельности многоуровневой налоговой системы Украины.

Ключевые слова: коррупция, Государственная фискальная служба Украины, антикоррупционная деятельность, налоговые преступления.

R.R. SLOBODYAN,
2nd year of Master, direction of preparation «Finance and Credit», Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Z.S. VARNALII,
doctor of economics, professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Preventing and resistance corruption in the state fiscal service of Ukraine

In the given article the author shows proposals, which can improve the regulatory framework and organizational support for preventing and resistance corruption in the State Fiscal Service of Ukraine. Tax criminality counteraction major problem is considered as tax system structuring, the legal status of a public authority, distribution and consistency of functional responsibilities of Ukraine's tax system.

Keywords: corruption, State Fiscal Service of Ukraine, anti-corruption activities, tax crimes.

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні до- сить гостро стоїть проблема масштабності правопорушень у податковій сфері, які негативно впливають на економічну безпеку держави. Вирішення даної проблеми вимагає здійснення щоденного моніторингу за процесом адміністрування податків з метою забезпечення постійного надходження грошових коштів до державного бюджету країни для виконання функцій, які покладені на державу.

Податкові злочини відносяться до розряду економічних злочинів, які завдають значної шкоди як економіці держави в цілому, так і окремим її елементам. Способи вчинення податкових злочинів у даний час стають все більш витонченими.

Одним з основних способів руйнування інститутів державної влади та деформації суспільної правосвідомості є корупція. Корупція як елемент економічної злочинності стримує економічне зростання держави, а також погіршує якість та рівень життя громадян. Без постійних заходів по боротьбі з корупцією, вона буде поширюватися, а тому антикорупційну функцію потрібно виділяти як одну з пріоритетних для держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі корупції в системі оподаткування присвячено чимало наукових праць таких зарубіжних науковців, як Т. Aidt, Р. Bardhan, G. Becker, W. Eliasberg, P. Mauro, S. Rose-Ackerman, F. Sandmo, A. Shleifer, G. Stigler, V. Tanzi, E. VanRoy, R. Vishny, та вітчизняних вчених, таких як Г. Ахметова, З. Варналій, В. Вишневський, А. Веткін, В. Добренков, О. Десятнюк, Н. Исправнікова, М. Левін, І. Лютий, Є. Невмержицький, О. Румянцева, А. Соколовська, С. Шелухін, а також рядом впливових організацій, у тому числі міжнародних (ООН, Світовий банк, МВФ, Центр антикорупційних досліджень і ініціатив Transparency International).

Метою статті є удосконалення організаційного та нормативно-правового забезпечення запобігання та протидії корупції в органах Державної фискальної служби України.

Виклад основного матеріалу. Проблема економічної безпеки на сьогодні для України є визначальною в контексті існування і розвитку України як суверенної держави. Забезпечення економічної безпеки є не тільки процесом і результатом приведення в дію, власне економічних механізмів і засобів держави [1]. Органи державного управління є суб'єктами економічних

відносин з самими широкими компетенціями і можливостями щодо створення сприятливих умов для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, а також контролю до- тримання законодавства в процесі даної діяльності.

Саме тому є актуальним дослідження взаємозв'язку діяльності органів державної фискальної служби – основним завданням яких є контроль за повнотою і своєчасністю сплати податків підприємствами, а також здійснювати заходи щодо запобігання та протидії податкових правопорушень.

Аналіз емпіричного матеріалу переконливо доводить, що переважна більшість податкових злочинів і правопорушень мають ознаки, загальні для всіх галузей і сфер економіки.

Запобігання корупції в органах Державної фискальної служби України (ДФСУ) повинна передбачати такі заходи:

1. Доводити до відома громадян – платників податків про розвиток та застосування різноманітних штрафів та санкцій при податкових правопорушеннях та злочинах. Оскільки якщо громадянин має достатню кількість знань про існування кримінально-правової заборони, але не володіє достатньою інформацією та не було проведено прикладів про застосування покарань за його порушення, дана кримінально-пра- вовою заборона сприймається як рекомендація.

2. Зрозумілість та збалансованість податкової системи. Варто зазначити, що за останній період у результаті діяльності податкових органів спільно з органами податкової міліції намітилися в цілому позитивні зрушення в області декларування доходів громадянами.

3. Удосконалення законодавчої бази. Потрібно усунути лазівки в законодавстві, які надають привілеї для окремих платників податків. Наприклад, утворення заплутаних схем для ухилення від сплати податків, а також надання різноманітних пільгових режимів.

Велику роль у боротьбі з корупцією відіграють засоби масової інформації, які оприлюднюють випадки корупції та часто проводять їх незалежні розслідування [8]. У той же час недостовірні повідомлення призводять до втрати довіри населення і погіршує репутацію відповідних джерел інформації.

Варто запропонувати такі шляхи вдосконалення організаційної побудови (структури) підрозділів запобігання та протидії корупції в органах ДФС. До них відносяться:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1) принцип самостійності ДФСУ, потрібно надати максимально можливої автономії підрозділу. Це дозволить ефективно здійснювати адміністрування податків та незалежність від інших органів влади;

2) доповненням до самостійності підрозділів по запобіганню та протидії корупції, доцільно буде надання більшого правового статусу;

3) варто розширити структуру та функції служби за рахунок додаткових підрозділів, на які покласти ефективну та чесну правоохоронну діяльність. До них можна віднести відділи по роботі з громадськістю, аналітики, координації, профілактики та інші;

4) збільшення рівня компетенції підрозділів запобіганню та протидії корупції в податкових органах за рахунок віднесення до їх повноважень виявлення фактів корупції не тільки серед особового складу, а взагалі – стосовно будь-яких фактів корупції в галузі оподаткування. Таким чином буде забезпечена комплексність боротьби з корупцією при мобілізації коштів до централізованих фондів держави [6];

5) посилити контроль за справлянням ПДВ. Оскільки відомо багато фактів податкових правопорушень, коли здійснювалося повернення ПДВ чи звільнення від його сплати. За рахунок прийомів та методів викриття протиправної діяльності можна досягнути суттєвого підвищення результативності у виявленні правопорушень;

6) створити спеціальний підрозділ, який повинен контролювати працівників кадрових підрозділів ДФСУ. Більшість службовців, що працевлаштувалися до правоохоронних органів, часто керувалося не кваліфікацією, а кумівством чи корупцією. Забезпечення справедливого добру кадрів дозволить набрати висококваліфікованих працівників та досягти позитивних зрушень у запобіганні та протидії корупції в податкових органах;

7) перевіряти кожного працівника щоквартально на детекторі брехні. Чітко прописати в нормативно-правових актах умови та порядок здійснення таких процедур, прирівняти висновки поліграфа як докази при відкритті кримінальних справ;

8) підвищити мотивацію працівників підрозділів по запобіганню та протидію корупції в органах ДФСУ, шляхом матеріального заохочення, пільг на купівлю житла, пільг на сплату комунальних послуг, проїзду та інших.

У 2014 році посадовим особам органів ДФС винесено 760 офіційних застережень про неприпустимість дій або бездіяльності, які можуть призвести до корупційних та інших правопорушень; проведено лекцій, виступів, бесід у колективах – 7961; опубліковано 3145 статей з антикорупційної тематики у засобах масової інформації, відбулося 2275 виступів на телебаченні та радіоканалах. Для з'ясування причин і обставин вчинення посадовими особами можливих корупційних та інших правопорушень у сфері службової діяльності підрозділами власної безпеки органів ДФС ініційовано і проведено 3862 службових розслідування і перевірки, за результатами яких до дисциплінарної відповідальності притягнуто 1125 посадових осіб, звільнено з державної служби 92 працівника, направлено 1305 матеріалів до інших правоохоронних органів відповідно до їх компетенції [4].

За матеріалами Головного управління власної безпеки відкрито 348 кримінальних проваджень, з яких 36 – за одержання хабара.

Протягом 2014 року підрозділами власної безпеки територіальних органів ДФС перевірено 364 повідомлення про можливі неправомірні дії посадових осіб. За результатами перевірок до дисциплінарної відповідальності притягнуто 19 посадових осіб, 62 особам винесено офіційні застереження про неприпустимість дій, які можуть призвести до порушень антикорупційного законодавства, розпочато три кримінальні провадження. Протягом звітного року за фактами скоєння протиправних дій стосовно працівників ДФС відкрито 56 кримінальних проваджень за напрямом «Захист», у тому числі 15 – пов'язаних зі службовою діяльністю [4].

У рамках міжнародного співробітництва у сфері боротьби з податковими правопорушеннями і злочинами слід відзначити деякі основні позитивні моменти, характерні для системи збору податків у західних країнах, що впливають на боротьбу з податковою злочинністю, які можуть бути враховані в нашій країні при вдосконаленні правоохоронної роботи в сфері оподаткування:

1. Добре розвинена фінансована автоматизація системи збору податків, а також заохочення розповсюдження безготівкових розрахунків.

2. Приділяється велика увага діловій та фінансовій репутації бізнесмена. Інформація про ухилення від сплати подат-

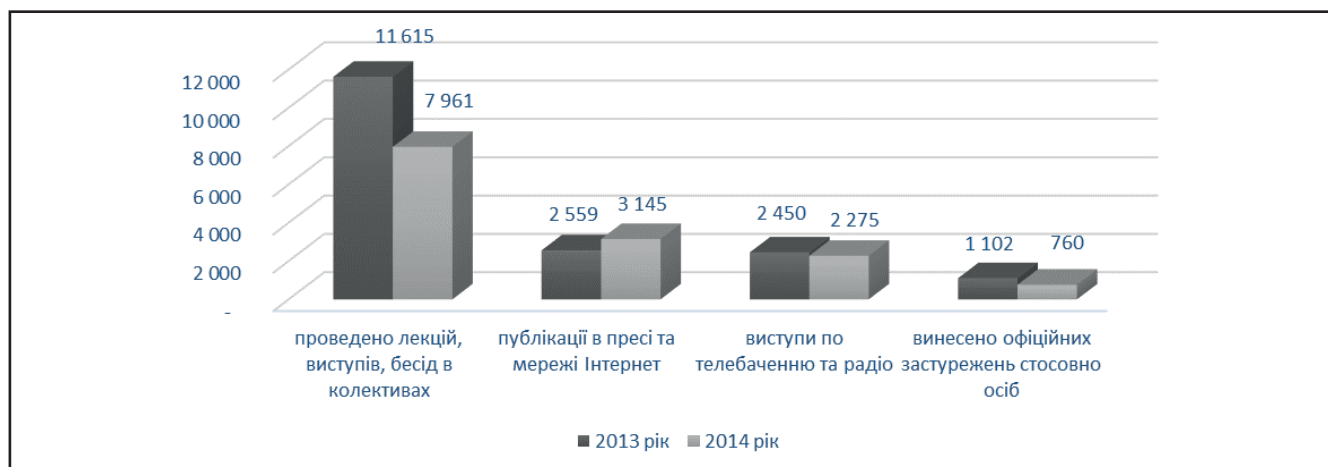


Рисунок 1. Основні заходи органів Державної фіскальної служби України по запобіганню та протидії корупції у 2014 році

Джерело: складено автором на основі [4].

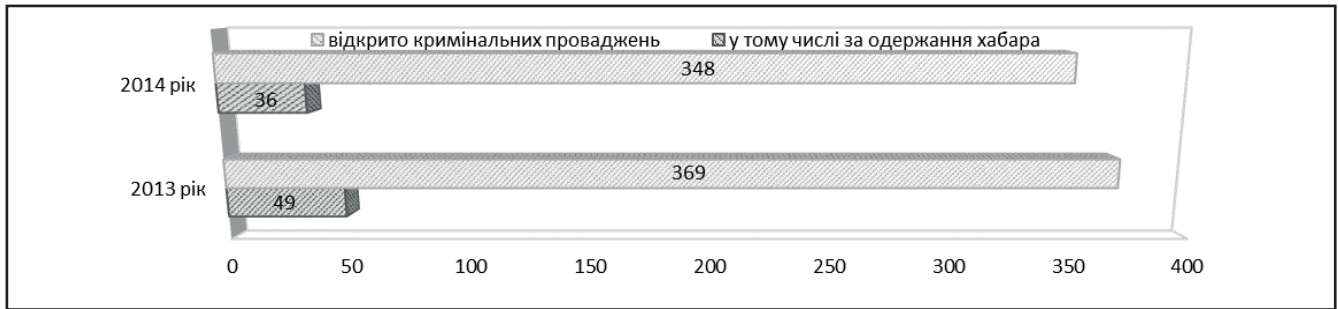


Рисунок 2. Кількість відкритих кримінальних проваджень за неправомірні дії посадових осіб

Джерело: складено автором на основі [4].

ків або про наявність проблем з податковою поліцією може згубно позначитися на подальшому розвитку бізнесу, відштовхнути ділових партнерів.

3. Систематизація досвіду роботи податкових служб та правоохоронних органів, їх добра технічна оснащеність, високий авторитет у громадян і суб'єктів фінансово-господарської діяльності.

4. Ефективно розроблене і деталізоване податкове законодавство, відсутність підстав для різних тлумачень та інтерпретацій.

5. Дієва диференціація санкцій за податкові правопорушення та злочини. Практика обмеження винних у деяких цивільних правах, наприклад, позбавлення права брати участь у виборах, позбавлення водійських прав, закордонних паспортів є дієвими заходами попередження податкових злочинів, які могли б допомогти їм у нас.

6. Налагоджена система відшкодування заподіяної державі фінансової шкоди. Покладання стягнення на особисте майно боржника, можливість конфіскації майна.

7. Можливість притягнення до кримінальної відповідальності юридичних осіб за податкові злочини, оскільки ухилення від сплати податків здійснюється часто не тільки в особистих інтересах керівника фірми, а й в інтересах підприємства, де присутні інтереси всіх засновників.

Висновки

Злочинність у податковій сфері носить зазвичай масовий, а часом і добре організований характер. Головною її ознакою є переплетення легального і «тіньового» секторів економіки, постійне перетікання коштів з «тіньового» сектора в легальний і назад. Вагомим зрушень в антикорупційній діяльності можна досягнути, якщо звести до мінімуму безпосередні контакти працівників фіскальної служби з платниками податків.

Враховуючи важливу роль податкових органів як посередника між платниками податків та владою, скорочення корупції у сфері податкових відносин має бути важливою (можли-

во навіть центральною) ланкою ефективної антикорупційної реформи в Україні. Одним з її елементів може бути перетворення податкової служби на принципах SARA, який має певний потенціал для зменшення політичного впливу на сферу податкових відносин. Корупція в податкових відносинах – це не причина, а наслідок функціонування корумпованої владно-економічної вертикалі.

Список використаних джерел

1. Алфьоров С.М. До питання відповідальності працівника ОВС для реалізації загального механізму протидії в органах внутрішніх справ / С.М. Алфьоров // Публічне право. – №3. – 2011. – С. 59–64.
2. Бандурка А.А. Управление государственной налоговой службой в Украине: организационно-правовые аспекты: дис. ... д-ра юрид. наук / А.А. Бандурка. – Киев, 2007. – 500 с.
3. Данілов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування: навч. посібник / О.Д. Данілов, Н.П. Флісак. – Київ: Парламент. вид-во, 2001. – 216 с.
4. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України за 2014 рік / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/166710.html>
5. Податковий кодекс України: редакція від 13.02.2015 №206-VIII / [зі змінами та доповненнями] [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Стеценко С.Г. Корупція в органах внутрішніх справ: проблеми протидії / С.Г. Стеценко, О.В. Ткаченко. – К.: Алерта: КНТ: Центр учб. л-ри, 2008. – 166 с.
7. Ткаченко О.В. Адміністративно-правові засади протидії корупції в органах внутрішніх справ: дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 / О.В. Ткаченко; Інститут законодавства Верховної Ради України. – Київ, 2008. – 161 с.
8. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика [Текст]: монографія / З.С. Варналій, Ф.О. Ярошенко, П.В. Мельник, А.І. Мряковський та ін. / За ред. М.Я. Азарова. – К.: М-во фінансів України, 2011. – 656 с.
9. Garbis M. Supplement to Accompany Tax Procedure and Tax Fraud / M. Garbis, J. Garbis. – 3rd ed. WestWadsworth, 2000. – 134 p.

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор,
А.І. ПАВЛЕНКО,

Запорізький національний університет

Необхідність формування сприятливого бізнес-середовища в Україні

У статті висвітлено особливості формування підприємницького середовища в Україні, запропоновано складові ефективних механізмів формування сприятливого макроекономічного середовища для розвитку малого та середнього бізнесу. Розглянуто теоретичні погляди та практичні положення модернізації бізнес-середовища. Досліджено процеси становлення та формування підприємництва в Україні.

Ключові слова: підприємництво, підприємницькі структури, малий та середній бізнес, розвиток, забезпечення, фінансування, регулювання, підтримка.

А.В. ЧЕРЕП,
д.э.н., профессор,
А.И. ПАВЛЕНКО,

Запорожский национальный университет

Необходимость формирования благоприятной бизнес-среды в Украине

В статье освещены особенности формирования предпринимательской среды в Украине, предложены составляющие эффективных механизмов формирования благоприятной макроекономической среды для развития малого и среднего бизнеса. Рассмотрены теоретические взгляды и практические положения модернизации бизнес-среды. Исследованы процессы становления и формирования предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательские структуры, малый и средний бизнес, развитие, обеспечение, финансирование, регулирование, поддержка.

A.V. CEREP,
doctor of economics, professor,
A.V. PAVLENKO,
Zaporizhzhya National University

The need to create a favorable business environment in Ukraine

Постановка проблеми. В Україні роль підприємництва є винятково актуальною. Актуальність проблеми обумовлена кризовим станом економіки країни, що насамперед стосується малих та середніх підприємств, які функціонують в нестабільному підприємницькому середовищі та в умовах ризику, що спричинені значною мірою особливостями формування самого середовища. Отже, необхідною передумовою динамічного розвитку та ефективної діяльності підприємств є створення сприятливого підприємницького середовища та його регулювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомі характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища були надані видатними економістами І. Галицею [1], В. Гончаровим [2]. Проблеми формування зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища висвітлювалися українськими та російськими вченими М. Жуком [3], І. Купченко [4], В. Литвином [5], Т. Ткаченко [6], С. Харічковим [7], М. Якубовським, В. Щукіним [8]. Аналіз опублікованих праць з даної проблематики дає підстави стверджувати про необхідність продовження наукових досліджень у цій сфері, що відповідним чином обумовило вибір теми, мету та завдання дослідження.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування підприємницького середовища в Україні та пошук ефективних механізмів формування сприятливого макроекономічного середовища для розвитку малого та середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі Україна переживає складний процес докорінного реформування свого правопорядку і його адаптації до нових соціально-еко-

номічних умов. Перехід до нового типу економічних відносин є неоднозначним і суперечливим. Особливо багато проблем у законотворчій практиці виникає при вирішенні питань регулювання та здійснення підприємницької діяльності в умовах перехідного до ринкової економіки періоду.

Сфера підприємницької діяльності представляє собою специфічний механізм соціально-економічного життя суспільства, який стимулює розвиток конкуренції, запровадження великими компаніями нової техніки і технології виробництва, покращення ефективності виробництва та економіки країни в цілому. Політика держави у регулюванні підприємницької діяльності полягає в збалансуванні інтересів держави та бізнесу, оптимальних умов для підприємницької діяльності та збільшення конкурентоспроможності малого підприємництва.

Від розвитку підприємств залежить функціонування економіки країни в цілому, однак в Україні поки що не розроблена чітка стратегія регулювання та не обґрунтована програма розвитку цієї форми господарювання, недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення і розвитку бізнесу, невідпрацьованими залишаються правові й організаційні питання діяльності фірм. Тому для розширення підприємницької діяльності та стійкого розвитку в умовах економічної ситуації країни дуже важливим є аналіз світового досвіду діяльності підприємств та можливість його використання в Україні.

Невід'ємними складовими сучасного підприємництва є малий та середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організацій-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики вітчизняний малий та середній бізнес здатний створити тисячі нових робочих місць і сприяти становленню України економічно розвинутою державою.

За роки незалежності національної економіки в Україні поступово йшло ствердження сектору малого та середнього підприємництва, в якому зайнята майже половини працюючого населення країни. Позитивній динаміці його розвитку сприяли запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, низка прогресивних норм регуляторної політики, реформування дозвоільної системи тощо. В кількісному вимірі стан розвитку малого та середнього підприємництва в Україні поступово наблизився до стану розвитку малого бізнесу в країнах ЄС. Разом з тим слід зазначити, що вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-економічне явище існує і розвивається у складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів малого та середнього бізнесу впливають значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової діяльності малого підприємництва [4, с. 117].

Мале підприємництво є важливим елементом ринкової економіки, без якого не може стійко розвиватися держава. Формування сприятливих умов для розвитку малого підприємництва забезпечує населенню отримання доходів від самостійної господарської діяльності, а місцевим бюджетам – податки. Однак в Україні державна підтримка розвитку малого підприємництва поки що не віднесена до основних напрямів у розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Мале підприємництво підтримується тільки на регіональному рівні. Участь місцевих адміністрацій в його розвитку незначна, хоча за своєю природою цей рівень управління найбільш близький і доступний підприємцям. З цього виникає необхідність змістити акценти державної підтримки малого підприємництва на місцевий рівень. Встановлено, що повна децентралізація регіональної підтримки розвитку малого підприємництва неможлива [1, с. 52].

Спільні заходи з державної підтримки малого підприємництва на регіональному і місцевому рівнях не набули значного поширення, незважаючи на те, що інтереси влади різних рівнів збігаються. Це зумовлено як недостатністю фінансування з бюджету, так і відсутністю зацікавленості посадових осіб у розвитку малого підприємництва.

З погляду підприємця, держава повинна створювати умови для максимізації прибутку, мінімізації ризику, захисту власності і особи підприємця тощо. З позиції держави підприємець має забезпечувати зростання суспільного добробуту, підтримку зайнятості, економічне зростання, політичну стабільність тощо [5, с. 39].

Визначено, що ринкова економіка не здатна автоматично регулювати економічні й соціальні процеси на користь кожного підприємця і всього суспільства в цілому. Завдання державної політики полягає в досягненні загальної рівноваги, при якій держава прагне підтримувати конкурентну рівновагу, тобто коли споживачі максимізують значення функції корисності, а підприємці максимізують одержаний прибуток.

Діяльність із налагодження результативного і ефективного механізму формування та реалізації державної політики підтримки малого бізнесу в Україні, безсумнівно, вимагає творчого запозичення та використання світових досягнень у цій сфері, насамперед досвіду країн з розвинутою ринковою економікою.

Необхідність підтримки малих підприємств в усьому світі вважається обов'язком держави, тому що вони поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, маркетингових досліджень, фінансових ресурсів, конкурентоспроможністю товарів і послуг.

В умовах нестабільної економічної ситуації вітчизняний малий бізнес потребує протекторату держави. Поки що ефективний механізм підтримки та стимулювання розвитку підприємництва в Україні ще не створений. Фінансова допомога, яку надають Український фонд підтримки підприємства, Державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств та Державний інноваційний фонд, є досить мізерною [2, с. 86].

Передусім необхідно забезпечити бізнес належною правовою підтримкою. Багато законів, які дали поштовх розвитку підприємництва в країні, вже не відповідають вимогам часу і потребують удосконалення.

Одне з ключових місць серед перспективних заходів державної підтримки повинна зайняти фінансова допомога, яка передбачає надання пільгових кредитів, їхнє гарантування, створення державних фондів та спеціалізованих фінансових інституцій тощо.

Сприяє розвитку малого бізнесу можна лише шляхом поєднання та комбінування різних форм, методів і засобів регулювання й підтримки, головними серед яких є [3, с. 35]:

- державна підтримка виробництва і реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, обладнання у лізинг на пільгових умовах, митних пільг, сприяння експорту товарів і послуг на міжнародні ринки, зниження орендних ставок;
- фінансово-кредитна підтримка, що передбачає надання прямих гарантованих позик на розвиток і розширення діяльності, розробка пільгових програм кредитування, зниження відсоткових ставок за кредитами, державна гарантія отримання кредитів, цільове субсидювання і бюджетне фінансування галузей економіки у відповідності з пріоритетами економічної політики держави;
- сприятлива податкова політика, що передбачає пільгове оподаткування діяльності та зниження податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва;
- інформаційно-консультативна підтримка створення і розвитку підприємств малого бізнесу, навчання спеціалістів та підвищення кваліфікації робітників за рахунок державних коштів у спеціально створених центрах, безкоштовне кваліфікаційне консультування підприємців.

Держава, залежно від вибраних цілей, може: стримувати розвиток підприємництва в цілому і малого зокрема, тобто створювати україн несприятливі умови для їх розвитку, наприклад, встановлювати високі податки на діяльність підприємств, відмовитися від захисту інтересів власників тощо; бути стороннім спостерігачем, не перешкоджаючи і не допомагаючи розвитку підприємства; ініціатором підприємницького розвитку, вживаючи заходів пошуку і залучення в підприємницький процес нових економічних агентів [4, с. 118].

Визначено, що основним принципом побудови державної політики у сфері малого підприємництва є поєднання принци-

пу невтручання у виробничу діяльність підприємця з принципом соціального партнерства. Завданням держави є побудова соціально-ринкової економіки, що реалізовує досягнення як економічних, так і соціальних цілей. Важливим принципом державної політики є принцип децентралізації та розширення прав регіонів і місцевого самоврядування у сфері малого підприємництва. Він полягає в зміщенні всієї практичної допомоги суб'єктам малого підприємництва на місцевий рівень, оскільки саме тут влада і підприємці вступають в безпосередні відносини. Державну політику в галузі малого підприємництва слід будувати на дотриманні принципу стабільності нормативно-правового режиму. Це визначальний чинник зовнішнього середовища малого підприємництва. Об'єктивно важлива соціально-економічна роль малого підприємництва в українській економіці передбачає необхідність високих темпів його становлення і зміцнення в системі національної економіки. Проте досягнутий рівень розвитку малого підприємництва в Україні не відповідає вимогам ринкової економіки. У своїй основі несприятливі тенденції розвитку малого підприємництва пов'язані як із загальнонаціональними політичними, економічними і соціальними проблемами, так і з особливостями малого підприємництва як суб'єкта економіки, а саме: з високим рівнем залежності стану малого підприємництва від динаміки макроекономічних показників і чинників зовнішнього середовища. У зв'язку з цим необхідність прискореного розвитку малого підприємництва зумовлює активну його підтримку з боку держави.

Порівняно із загальноприйнятими показниками у світі рівень розвитку малого бізнесу в Україні явно недостатній. Так, на 1 тис. осіб в середньому припадає сім малих підприємств, тоді як у країнах – членах Європейського Союзу – не менш як 30. Питома вага зайнятих на малих підприємствах працівників дорівнює близько 30%, тоді як у зазначених країнах цей показник у середньому становить 65% [8, с. 27].

У територіальному перерізі найбільшою концентрацією суб'єктів малого підприємництва характеризується столиця (8,9% до загальної кількості) та великі промислові регіони (Донецька (7,6%), Дніпропетровська (7,3%) та Харківська (7%) області), найменшою – західні регіони (Чернівецька (1,8%), Тернопільська (1,9%) області).

Сьогодні в Україні залишаються невирішеними чимало проблем розвитку малого підприємництва та існує необхідність в активізації ролі держави щодо прискореного формування сектору малих бізнесових структур, до яких належать [5, с. 42]:

- надмірний розвиток корупції та бюрократизму;
- високий рівень оподаткування, що ставить під сумнів прибутковість діяльності малих підприємств, підвищує вірогідність банкрутства;
- відсутність ефективних механізмів кредитування та страхування суб'єктів малого бізнесу, незахищеність банківських установ від різноманітних видів ризику, пов'язаних із кредитуванням малих підприємств;
- недоступність бізнес-освіти для персоналу малих підприємств, відсутність соціальних гарантій;
- політична та економічна нестабільність, а також суперечливість та ускладненість законодавства.

Таким чином, створення нових малих підприємств залежить від різноманітних обмежень з боку органів влади. На наш погляд,

для створення сприятливого підприємницького середовища найбільш ефективно впровадження наступних заходів [1, с. 53]:

- істотне спрощення правил та процедур створення нових підприємств;
- усунення суперечності у законодавчій базі, забезпечення її прозорості та стабільності;
- контроль з боку громадських організацій за діяльністю урядовців;
- створення ефективної системи зворотного зв'язку з метою інформування громадськості, відповідних структур про корупційні вчинки урядовців.

Висновки

Таким чином, можна зробити висновки, що державна підтримка малого бізнесу є складовою державної політики, яка повинна не тільки створювати сприятливі умови для розширення сектору дрібних підприємств, а й безпосередньо підтримувати їх. У цьому зв'язку пріоритетними напрямками вдосконалення механізму державної підтримки малого бізнесу мають бути:

- удосконалення законодавчої та нормативної бази, що регламентує діяльність малого підприємництва;
- зміцнення фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва;
- запровадження системи організаційно-освітніх заходів, спрямованих на підвищення знань, професійних навичок, фахового рівня у питаннях ведення бізнесу;
- формування системи інформаційно-консультаційного обслуговування;
- сприяння розвитку лізингових компаній.

Список використаних джерел

1. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин. / І. Галиця // Економіка України. – 2009. – №6. – С. 52–53.
2. Гончаров В.М. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: монографія / Гончаров В.М., Деречинський Ю.Н. – Донецьк: СГД Купріянов В.С., 2009. – 280 с.
3. Жук М.В. Передумови формування національної інноваційної системи прискорення розвитку економіки / М.В. Жук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 30–37.
4. Купченко І.М. Актуальні проблеми державної підтримки малого підприємництва України на сучасному етапі. / І.М. Купченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №4 (35). – С. 115–119.
5. Литвин В.В. Механізм державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні / В.В. Литвин // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2010. – №5 – С. 36–43.
6. Ткаченко Т.П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні у пострадянський період / Т.П. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 128–135.
7. Харічков С.К. Функціонально-цільові ознаки стратегій розвитку малих форм підприємництва / С.К. Харічков, Д.О. Редькін, М.П. Волохова // Україна у світовому економічному просторі: шляхи подолання кризи (економіка, фінанси, право): збірник матеріалів IX Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців, 27 березня 2009 року. – К.: УДУФМТ, 2009. – С. 152–156.
8. Якубовський М., Щукін В. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості / М. Якубовський, В. Щукін // Економіка України. – №2. – 2007. – С. 27.

Ю.Е. КУЛИК,

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

Детермінанти професійного становлення менеджерів у міжнародному бізнесі

У статті проводиться дослідження чинників, що формують систему детермінант професійного розвитку міжнародних менеджерів. Розглянуто різні підходи до систематизації менеджерських компетенцій. Досліджено рівень впливу та співвідношення особистих якостей та освіти менеджера і бізнес-подій на розвиток управлінського досвіду керівників у міжнародному бізнесі. Виявлено причини, які стимулюють менеджерів інтернаціоналізувати свій управлінський шлях. Показано методіку визначення готовності міжнародних менеджерів до міжнародного і крос-культурного досвіду управлінської діяльності.

Ключові слова: професіоналізм, управлінські компетенції, кар'єра менеджерів, міжнародний бізнес.

Ю.Е. КУЛЫК,

к.э.н., доцент кафедры международного менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Детерминанты профессионального становления менеджеров в международном бизнесе

В статье проводится исследование факторов, формирующих систему детерминант профессионального развития международных менеджеров. Рассмотрены различные подходы к систематизации менеджерских компетенций. Исследован уровень влияния и соотношение личных качеств и образования менеджера и бизнес-событий на развитие управленческого опыта руководителей в международном бизнесе. Выявлены причины, стимулирующие менеджеров интернационализировать свой управленческий путь. Показана методика определения готовности международных менеджеров к международному и кросс-культурному опыту управленческой деятельности.

Ключевые слова: профессионализм, управленческие компетенции, карьера менеджеров, международный бизнес.

Y.Ye. KULYK,

PhD associate professor, Department of International Management Kyiv National University of Economics

Determinants of becoming a professional manager in international business

The article presents a study of factors that shape the professional development system determinants of international managers. Various approaches to the systematization of management competence are considered. The level of influence and correlation of manager's personal qualities, education and business events on the development of executives' managerial experience in international business is researched. The reasons that encourage managers to internationalize their career path are found. The methodology of determining the readiness of international managers to international and cross-cultural management experience is shown.

Keywords: professionalism, managerial competences, career management, international business.

Постановка завдання. Аналіз динамік кар'єрного зростання сучасних міжнародних менеджерів показує, що в успіху керівників одну з ключових ролей відіграє їхній професіоналізм. Це підтверджує доцільність проведення досліджень професійного становлення менеджерів у міжнародному бізнесі. Визначення детермінант та факторів впливу на професіоналізацію менеджерів. Отримані висновки та рекомендації будуть корисними для вітчизняних і зарубіжних керівників, котрі працюють в міжнародному бізнесі, для управління власним професійним зростанням та кар'єрою.

Метою статті є формування системи детермінант професійного становлення менеджерів у сучасних умовах інтернаціоналізації міжнародного бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях зарубіжних дослідників Г. Мінтцберга [1], Дж. Коттера [2], М. Макколла [3], Д. Босворта [4], Р. Гендоссі і М. Еффраона [5] та українських науковців Є.Г. Панченка [6], В.А. Білошапки [7], А.І. Наливайка [8], А.І. Кредісова [9] показано, що підготовка міжнародних менеджерів передбачає наявність професійних компетенцій, які формуються на основі їх професійних знань, умінь і навиків в результаті отримання досвіду управлінської діяльності. Вказані дослідники наголошують, що становлення менеджерів міжнародних компа-

ній відбувається насамперед завдяки успішному оволодінню ними професійними управлінськими компетенціями.

Виклад основного матеріалу. Вивчаючи характеристики ефективних результатів роботи міжнародних менеджерів, а саме сконцентрувавши увагу на конкретних діях, які призводять до відповідних результатів, Р. Бояціс [10] визначив ряд менеджерських компетенцій, розподіливши їх за певними сферами, які він назвав кластерами (табл. 1).

Більш досконалий перелік кваліфікаційних вимог представлено в American Management Association [11]. Ще детальніше виділили цільові управлінські компетенції К. Камерон та Р. Куїнн [12].

У той же час гоміздкі переліки якостей і навиків менеджерів обмежуються конкретним набором управлінських здібностей, які оцінюються службами по персоналу при атестації керівників, зокрема основними з них вважаються: уміння працювати в колективі; здатність до наставництва; професійна спроможність; ораторський дар; честолюбство; схожість [13, с. 81].

Джек Уелч, колишній найуспішніший керівник «Дженерал Електрик», розділяв менеджерів відповідно до досягнутих результатів (хороших або поганих) і згідно з тим, як вони розділяють цінності, що прийняті в «Дженерал електрик» –

Таблиця 1. Кластери компетенцій за Р. Бояцісом [10, с. 145]

| Кластер цілей і дій | Кластер Лідерства | Кластер людських ресурсів | Кластер управління підлеглими | Кластер фокус на інших |
|--|---|--|---|--|
| * Орієнтація на ефективність. * Проактивність. * Діагностичне використання концепцій | * Упевненість в собі. * Усні презентації. * Логічне мислення. * Концептуалізація | * Використання колективної влади. * Позитивний погляд. * Управління груповим процесом. * Точна самооцінка | * Розвиток інших. * Використання односторонньої влади. * Спонтанність | * Самоконтроль. * Об'єктивність сприйняття. * Життєва енергія і відповідальність. * Зацікавленість у відкритих відносинах |

| | |
|--|--|
| Тип 1: Прийняття цінностей Добре виконання роботи | Тип 2: Неприйняття цінностей Погане виконання роботи |
| Тип 3: Прийняття цінностей Погане виконання роботи | Тип 4: Неприйняття цінностей Добре виконання роботи |

Рисунок 1. Класифікація менеджерів за Дж. Уелчом [14, с. 142]

прямота, прагнення висловити свою думку, почуття власного достоїнства і безмежність інтересів (рис. 1).

Начальники першого типу, показаного у верхньому лівому куті, являють собою людей, яких заохочують і просувають по службі і яких наводять як приклад усім іншим співробітникам компанії. Начальникам другого типу, показаного у верхньому правому куті, треба звільнятися, і чим скоріше, тим краще. Ці вони зазвичай і роблять.

Начальники третього типу, показаного в нижньому лівому куті, щиро приймають цінності компанії та наслідують їх на практиці, але не можуть досягти бажаних результатів. Цих керівників варто навчати і наставляти, а потім дати можливість виявити себе в інших підрозділах компанії.

Більшість поганих начальників відносяться до четвертого типу, показаного в нижньому правому куті, і з ними найскладніше мати справу. Незважаючи на свою жадливу поведінку, їм найчастіше вдається досить довго залишатися на своєму місці, тому що вони домагаються хороших результатів. Керівництво більшості солідних компаній зазвичай знає про стиль роботи цих людей, і в остаточному підсумку від них позбуваються.

Однак кожна компанія, причому навіть солідна, утримує декого з таких начальників довше ніж треба. Такого роду дилема постає перед керівниками будь-якого рівня. Вони відчують незадоволеність колег таких менеджерів, але бачать прекрасні результати їхньої роботи. Такий стан справ веде до зниження активності колективу.

У процесі професійного розвитку менеджерів у міжнародному бізнесі існують три зацікавлені сторони:

- менеджер, розвиток якого підтримується;
 - керівник, що знаходиться над цим менеджером;
 - підрозділ організації, до якого належить цей менеджер.
- Існують різні вигоди для кожної зацікавленої сторони.

Переваги для самого менеджера включають:

- підвищену здатність до удосконалення ефективності управлінської роботи;

- зменшення напруги щодо недоліків у вимогах особистої ефективності;

- підвищену можливість триматися за бажану нинішню роботу;
- підвищену можливість розвитку власного потенціалу для виконання інших робіт;

- чіткіший процес установалення особистих прагнень;
- ясний процес установалення прагнень «мого» керівника і організації до «мого» розвитку.

Вигоди для керівника цього менеджера включають:

- скорочення проблем, що стосуються ефективності виконання роботи;

- розширене використання додаткових можливостей ефективної роботи підрозділу;

- протидія думці про те, що «мій» керівник не вірить у професійний розвиток;

- більша кількість людей, що здатні впоратися з новими або важкими завданнями або роботою в цілому.

Вигоди для організації включають:

- підвищену здатність задоволення поточних і майбутніх потреб організації;

- підвищену ефективність роботи підрозділу за допомогою поліпшеної ефективності роботи менеджера;

- збільшену ймовірність того, що розвиток окремих менеджерів буде чіткіше сконцентрованим на потребах організації;

- покращену мотивацію окремих людей, що веде до більшої відданості організації;

- посилене здійснення безперервного навчання замість «однократного» тренінгу.

Нами були проведені дослідження професіоналізації менеджерів провідних інтернаціоналізованих українських компаній «Інком», «Райффайзен Банк Аваль», Укрсоцбанк, УкрСиббанк, Індустріалбанк, «Київстар», «АероСвіт», «Авіант», «Сан Інтербрю Україна», «Фокстрот», «Меркс», «Мегаполіс», УкрНет, «Кинто», Група компаній «XXI Століття», «Космо» та ін.

Таблиця 2. Співвідношення компонентів та факторів впливу на професійне становлення менеджерів

| Компоненти | Фактори | Особисті якості менеджера, % | Освіта менеджера, % | Події розвиваючого управлінського досвіду, % |
|---|---------|------------------------------|---------------------|--|
| Позитивний вплив на успішність менеджерів | | 56,60 | 18,87 | 24,53 |
| Стали можливими причинами невдач | | 53,85 | 2,56 | 43,59 |
| Середньозважений вплив на формування менеджерів | | 25,00 | 14,58 | 60,42 |

Побудовано автором на основі власних досліджень.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналіз досліджень показав, що основними факторами, що справили найбільший вплив на професійний розвиток менеджерів, є особисті якості менеджера, освіта менеджера та події, що розвивають управлінський досвід (табл. 2 та рис. 2).

Основним типом подій, що вплинули на професійний розвиток менеджерів провідних інтернаціоналізованих українських компаній, є робочі завдання. Саме завдання дають можливість менеджерам отримати такий необхідний їм новий досвід для свого кар'єрного просування.

При цьому, даючи менеджерам завдання для професійного зростання, компаніям слід забезпечувати таким менеджерам «рятувальні кола», наприклад такі, які застосовуються в біотехнологічній транснаціональній корпорації Amgen, у вигляді наставництва, коучингу й постійної оцінки, щоб вони «виплили в море» нових обов'язків [15, с. 124].

Професійний розвиток менеджерів у міжнародному бізнесі характеризується активним залученням керівників у діяльність поза межами власної країни. Так, Н. Адлер [16,

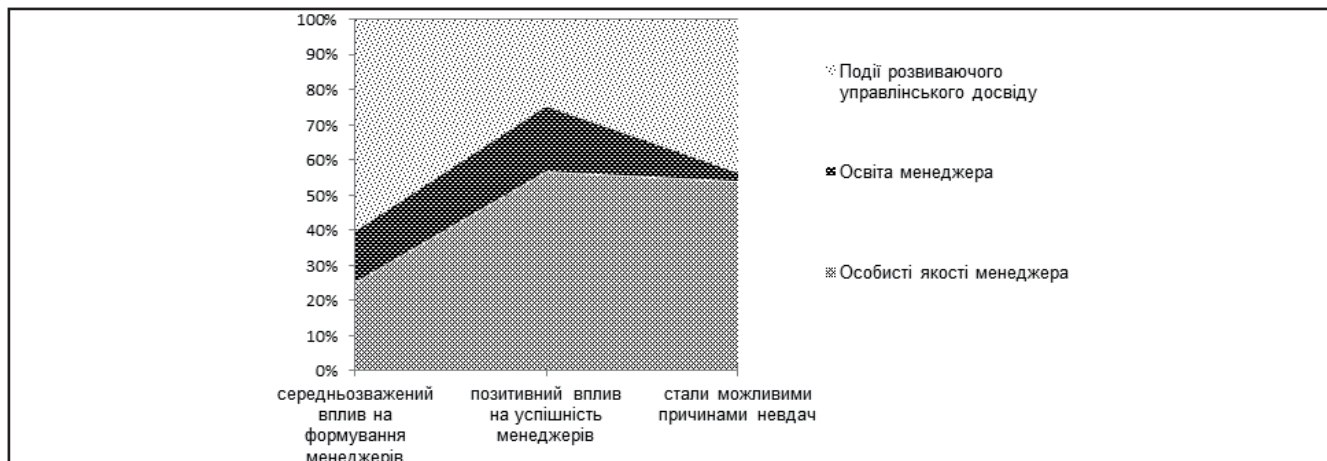


Рисунок 2. Співвідношення компонентів та факторів впливу на професійне становлення менеджерів

Побудовано автором на основі власних досліджень.

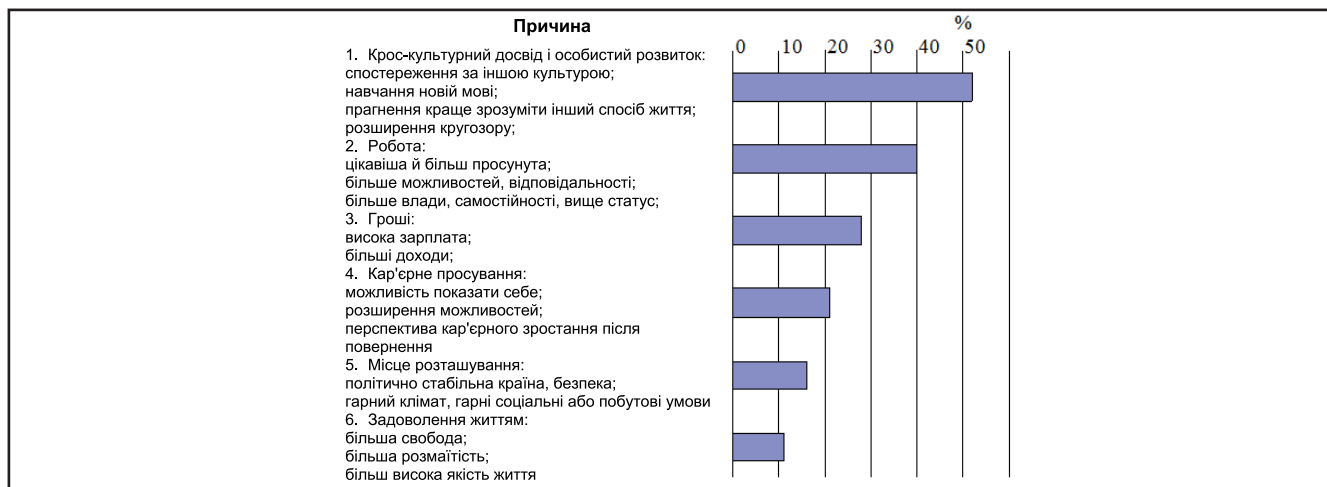


Рисунок 3. Причини інтересу молодих менеджерів до управлінської роботи за кордоном

Побудовано автором на основі [16, с. 65].



Рисунок 4. Причини відмови менеджерів від міжнародної кар'єри

Побудовано автором на основі [16, с. 98].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Компоненти методики оцінки готовності менеджерів міжнародних компаній до використання досвіду управлінської діяльності у крос-культурному середовищі

| Компоненти | Напрями оцінювання менеджерів |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 1. Пошук можливостей для навчання у міжнародному бізнесі | Менеджер показує значне зростання ефективності управлінської діяльності протягом певного часу. Менеджер використовує переваги нових видів міжнародної діяльності |
| 2. Здібність до вдосконалення навичок міжкультурної взаємодії | Менеджер демонструє прогрес в оволодінні іноземними мовами. Менеджер здатен швидко отримувати важливі нові навички міжкультурної взаємодії. Менеджер проявляє наполегливість у налагодженні крос-культурних контактів |
| 3. Пошук і використання зворотного крос-культурного зв'язку | Менеджер отримує уроки зі свого міжнародного досвіду. Менеджер активно прагне одержати зворотний крос-культурний зв'язок. Менеджер не соромиться цікавитися в людей інших культур про те, як він впливає на їхню діяльність. Менеджер проявляє ефективну реакцію та демонструє позитивні зміни за результатами зворотного крос-культурного зв'язку |
| 4. Отримання уроків з помилок | Менеджер вміє вносити корективи по ходу роботи. Менеджер отримує правильні висновки із невдач. Менеджер може змінювати неефективну поведінку без прояву захисної реакції. Менеджер вміє справлятися з критикою, коли він впевнений у власній правоті |
| 5. Емоційно-психологічна стійкість та відкритість до критики | Менеджер вміє контролювати свої позитивні й негативні емоції. Менеджер вміє налагоджувати робочі зв'язки в умовах психологічної несумісності. Менеджер не боїться критики / не ображається за критику на свою адресу / позитивно сприймає критику. Менеджер демонструє високий рівень стійкості до стресів та готовність швидко відновитися після невдачі. Менеджер вміє проявляти наполегливість, дисциплінованість, спокій у складних обставинах |
| 6. Розуміння себе | Менеджер знає свої індивідуальні смаки, сильні, слабкі сторони та переваги. Менеджер розуміє, яка йому підтримка потрібна від сім'ї або друзів. Менеджер знає, яка має бути поведінка в сім'ї під тиском іноземної роботи. Менеджер готовий йти на ризик |
| 7. Прагнення до видатних організаційних досягнень | Менеджер явно демонструє своє прагнення бачити організацію успішною на міжнародному рівні. Менеджер вміє залишатися сконцентрованим – дотримуватися простоти, встановлювати чіткі цілі. Менеджер діє, коли інші вагаються чи просто говорять. Менеджер прагне максимально позитивно вплинути на розвиток організації. Менеджер готовий жертвувати своїми інтересами заради розвитку організації |
| 8. Здібності до діалектичного аналізу | Менеджер шукає міжнародний і крос-культурний досвід, що дозволить по-новому подивитися на ситуацію. Менеджер вміє уважно слухати. Менеджер швидко і точно розпізнає ключове питання при розгляді комплексної проблеми. Менеджер викликає захоплення інших своїм інтелектом. Менеджер демонструє спритність при вирішенні проблем. Менеджер вміє ставити важливі і правильні запитання |
| 9. Використання засобів підтримки від інших людей | Менеджер шукає перспективні можливості від діяльності інших людей. Менеджер має близьких людей, що нададуть допомогу в складних ситуаціях. Менеджер вміє довіряти іншим людям та вміє встановлювати довіру до себе. Менеджер використовує підтримку колег та вміє вибирати правильних людей. Менеджер фокусується на найсильніших сторонах інших людей |
| 10. Справедливість і чесність у вчинках | Менеджер вміє бути відкритим, щирим, чесним, справедливим. Інші люди вважають менеджера щирим і чесним. Менеджер вміє відноситися до інших людей з повагою. Відсутність зарозумілості у стосунках з іншими. Менеджер прагне говорити правду незалежно від обставин. Менеджер не звинувачує інших людей, а приймає відповідальність за свої дії |
| 11. Адаптивність до культурних відмінностей | Менеджер проявляє чутливість до відмінностей між культурами. Менеджер знає особливості іноземних культур і ключові відмінності між ними. Менеджер знає загальні аспекти життя і роботи в іноземних культурах |
| 12. Крос-культурне лідерство | Менеджер прагне зрозуміти погляди людей інших культур при роботі з ними. Менеджер може досить швидко змінити свою поведінку при роботі в новому середовищі. Менеджер вміє бути гнучким, пристосовуватися до мінливих ситуацій, враховувати обставини, які змінюються, справлятися з багатьма пріоритетами та складними відносинами, пам'ятати свою позицію |
| 13. Прагнення до системного розуміння та організації міжнародного бізнесу | Менеджер має глибокі знання сильних і слабких сторін продуктів і послуг своєї компанії. Менеджер знає, як різні частини організації пов'язані одна з одною. Менеджер знає галузь, в якій працює компанія, як у своїй країні, так і в регіональному й глобальному вимірах. Менеджер знає можливості та загрози міжнародного середовища. Менеджер знає стратегії розвитку та управління міжнародним бізнесом. Менеджер розуміє виробничі, фінансові, маркетингові, збутові аспекти бізнесу. Менеджер вміє оцінювати ризики й приймати їх, діяти в умовах невизначеності |
| 14. Взаємодія з людьми різних культур і національностей | Менеджер вміє об'єднати людей різних культур і національностей навколо спільної мети. Менеджер вміє перетворити групу людей на результативну команду. Менеджер вміє підтримувати працівників захопленими і мотивованими, знає що делегувати, а що не делегувати. Менеджер вміє досягати компромісу та згоди при існуванні полярних поглядів. Менеджер вміє бути оптимістом, вірити в себе, довіряти своїм відчуттям, стояти на своїх вірних позиціях, приймати відповідальність за свої дії. Менеджер розуміє важність розвитку працівників і вміє це робити |
| 15. Врегулювання проблемних взаємовідносин | Менеджер вміє коректно поводити себе з безпосередніми керівниками та іншими менеджерами різних національностей. Менеджер вміє управляти взаємодією з штаб-квартирою. Менеджер вміє налагоджувати відносини з членами уряду та іншими політиками різних країн. Менеджер вміє працювати з профспілками. Менеджер вміє вести переговори з людьми різних культур |

с. 65, 98] виділила причини, які стимулюють менеджерів інтернаціоналізувати свій управлінський шлях, відправляючись на роботу за кордон (рис. 3), та причини, за якими менеджери відмовляються від міжнародної кар'єри (рис. 4).

У міжнародному середовищі важливою подією, яка справляє істотний вплив на професійний розвиток менеджерів-експатріантів, є «культурний шок» від перебування в іноземній країні. Виявлено, що в економічно високорозвинених країнах найбільшу питому вагу серед подій, які сприяють розвитку досвіду управління у міжнародних менеджерів, мають робочі завдання. Водночас в економічно низькорозвинених країнах саме події, що пов'язані з взаємодією з керівниками, головним чином детермінують управлінський досвід міжнародних менеджерів.

Потенціал управлінської результативності менеджерів є важливим чинником для оцінки перспективи їх міжнародної кар'єри. З огляду на це на основі розробленої Centrefor Creative Leadership спеціальної методики Prospector [17, с. 3–12], а також проведених нами досліджень за допомогою анкетування експертів нами було розроблено методику визначення готовності міжнародних менеджерів до міжнародного і крос-культурного досвіду управлінської діяльності.

Встановлені 15 основних елементів цієї методики та визначені їх складові оцінки (характеристики), які об'єднані в три групи: прагнення до розвитку, готовність до міжкультурного лідерства та міжнародна управлінська креативність.

Прагнення до розвитку оцінюється за такими елементами, як пошук можливостей для професійного розвитку в міжнародному бізнесі; здібність до вдосконалення навичок міжкультурної взаємодії; пошук і використання зворотного крос-культурного зв'язку; отримання уроків з помилок; емоційно-психологічна стійкість та відкритість до критики. Готовність до міжкультурного лідерства розглядається в розрізі таких компонентів, як розуміння розуміння себе, прагнення до видатних організаційних досягнень; наявності здібностей до діалектичного аналізу; використання можливостей підтримки від інших людей; справедливість і чесність у вчинках; адаптивність до культурних відмінностей; крос-культурне лідерство. Міжнародна управлінська креативність оцінюється за такими критеріями, як прагнення до системного розуміння та організації міжнародного бізнесу; уміння взаємодіяти з людьми різних культур і національностей; уміння врегулювати проблемні взаємовідносини (табл. 3).

Насамперед застосування методики дозволяє оцінити міжнародний ринковий потенціал міжнародних менеджерів, а також може бути застосоване при використанні диференційованої оцінки та прогнозу економічної ефективності витрат ТНК на персоналізований професійний розвиток менеджерів.

Крім того, використання цієї методики дозволяє визначити ступінь готовності міжнародних менеджерів до міжнародного і крос-культурного досвіду управлінської діяльності. Отримання менеджерами міжнародних компаній високих оцінок за цією методикою від їхніх директорів і колег вказуватиме на їхню імовірну високу управлінську результативність у міжнародному бізнесі та хороші можливості для успішної міжнародної кар'єри.

Висновки

Проведені нами дослідження показують, що знання і навички не мають істотного впливу на професійний розвиток менеджерів міжнародних компаній. Ми бачимо, що саме управлінський досвід є ключовою детермінантою професійного становлення як українських так і зарубіжних менеджерів у міжнародному бізнесі. Для отримання такого досвіду менеджерам потрібно переживати різноманітні події: насамперед ті, що пов'язані з робочими завданнями, і такими, що значно впливають на формування власної індивідуальності менеджерів. Необхідно уміти долати особисті невдачі та взаємодіяти з людьми, у тому числі з різноманітних культур і національностей, а також розвивати себе як особистість. Адже в міжнародному середовищі важливою подією, яка здійснює істотний вплив на професійний розвиток менеджерів є «культурний шок» від перебування в іноземній країні.

Список використаних джерел

1. Mintzberg H. Managers Not MBAs: A Hard Look at the Soft Practice of Managing and Management Development. – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers Inc., 2004. – 464 p.
2. Kotter J.P. The General Managers. – New York: Free Press, 1982. – 240 p.
3. McCall M. High Flyers: Developing the Next Generation of Leaders. – Boston: Harvard Business School Press, 1998. – 272 p.
4. Bosworth D., Davies R., Wilson R. Managerial Qualifications and Organizational Performance: An analysis of Employers' Skill Survey 1999. – Warwick Institute for Employment Research, Warwick University, 2002. – 4 p.
5. Gandossy R., Effron M. Leading the way. Three Truths from the Top Companies for Leaders. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2004. – 208 p.
6. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: Навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
7. Білошапка В.А. Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній: Монографія. – К.: Графіка і Друк, 2007. – 236 с.
8. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства: сучасний стан та напрямки розвитку. Монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
9. Кредісов А.І., Панченко Є.Г., Кредісов В.А. Менеджмент для керівників. – К.: Т-во «Знання» КОО, 1999. – 556 с.
10. Boyatzis R. The Competent Manager: A Model for Effective Performance / R. Boyatzis – New York: John Wiley & Sons. – 1982. – 308 p.
11. Грейсон Дж. Американський менеджмент на порозі XXI века / Грейсон Дж., О'Делл К. – М.: Экономика, 1991. – 364 с.
12. Cameron K. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on Competing Values Framework / K. Cameron, R. Quinn. – New York: Addison-Wesley Publishing Company, 1999. – 256 p.
13. Sorcher M. Are You Picking the Right Leaders? / M. Sorcher, J. Brant // Harvard Business Review. – February 2002. – Pp. 78–85.
14. Welch J. Winning / J. Welch, S. Welch – New York, NY: Harper Business, 2005. – 372 p.
15. Michaels E. The War for Talent / E. Michaels, H. Handfield-Jones, B. Axelrod – Boston: Harvard Business School Press, 2001. – 200 p.
16. Adler N. International Dimensions of Organizational Behavior / N. Adler – Boston, MA: PWS-Kent Publishing Company, 1991. – 408 p.
17. Prospector: Learning Sample. – Centre for Creative Leadership, 2000. – 30 p.

Формування та реалізація організаційно-економічного апарату реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами

У статті розроблено організаційно-економічний апарат реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами. Удосконалено концептуальні засади щодо проведення заходів реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах альтернативної енергетики та оцінювання їх результатів через призму показників: рентабельності, ефективності, витратоємності, продуктивності, тривалості бізнес-процесу.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процес, управління.

Формирование и реализация организационно-экономического аппарата реинжиниринга в управлении бизнес-процессами

В статье разработан организационно-экономический аппарат реинжиниринга в управлении бизнес-процессами. Усовершенствованы концептуальные основы по проведению мероприятий реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях альтернативной энергетики и оценке их результатов через призму показателей: рентабельности, эффективности, затратности, производительности, продолжительности бизнес-процесса.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, управление.

Formulation and Implementation of Organizational and Economic System Reengineering in the Management of Business Processes

In the article the organizational and economic unit in the management reengineering business processes. Improved conceptual basis for conducting activities reengineering business processes in enterprises alternative energy and assessing their results in the light of factors: profitability, efficiency, costs, performance, duration of the business process.

Keywords: reengineering, business process, management.

Постановка проблеми. Постіндустріальний розвиток країни на основі симбіозу енергоефективності й енергонезалежності як пріоритет, визначає розвиток підприємств альтернативної енергетики. Динамізм ринкового середовища та посилення конкурентного тиску спонукають підприємства альтернативної енергетики до використання сучасного інструментарію управління бізнес-процесами, що базується на засадах реінжинірингу [2].

З метою прийняття ефективних управлінських рішень актуалізується вивчення бізнес-процесів на підприємстві в контексті виокремлення критично-ключових, що потребують заходів реінжинірингу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та прикладні проблеми реінжинірингу бізнес-процесів досліджували вітчизняні і закордонні вчені: С. Ареф'єв, Л. Мельник, Т. Морщенок, Л. Таранюк, П. Тркмен, М. Хаммер, Д. Чампі, М. Джуриш, С. Ікас та ін.

Мета статті полягає в розгляді практично-прикладного вектору формування та реалізації організаційно-економічного апарату реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами на підприємствах альтернативної енергетики.

Виклад основного матеріалу. В сучасних формаціях економічне місце підприємств альтернативної енергетики на ринку визначається не тільки темпами розширення виробництва, а й рівнем організації бізнес-процесів, дослідження методів підвищення ефективності діяльності підприємств, способами реконструювання існуючого бізнесу з використанням новітніх управлінських технологій – перспективно-

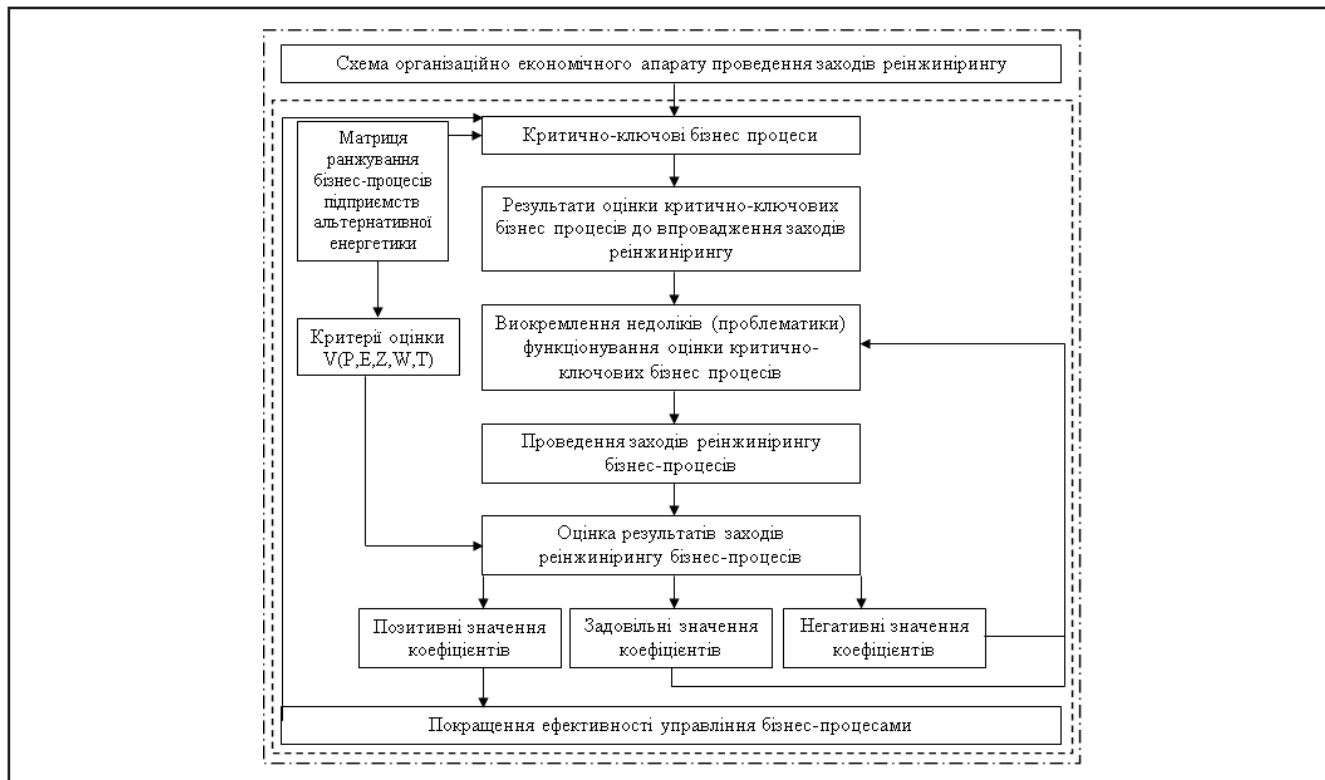
пріоритетний вектор стабілізації національної економіки, зокрема паливно-енергетичного комплексу.

Уперше термін «реінжиніринг бізнес-процесів» (від, англ. business process reengineering, BPR) був введений М. Хаммером, який визначає цей вид діяльності як фундаментальне переосмислення і радикальне перепланування бізнес-процесів компанії, які мають на меті різке поліпшення показників їх діяльності, таких як витрати, якість, сервіс, швидкість [7].

Ще одне ґрунтовне визначення дає С.О. Ареф'єв, де зауважує, що реінжиніринг є похідною ланкою реструктуризації, оскільки економічні перетворення на підприємстві виходять із системи стратегічного планування, а отже мають відповідати вимогам стратегічних перетворень. Зосередженість реструктуризації бізнес-процесів на підприємстві має враховувати організаційні можливості, які впливають на якість перетворень, часовий проміжок їх виконання, та подолання опору змінам [1].

Конструктивний аналіз [4–9] теоретико-методичних засад реалізації реінжинірингу бізнес-процесів та специфіки діяльності підприємств альтернативної енергетики надав можливість запропонувати аналітико-логічну схему формування та реалізації організаційно-економічного апарату реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами (див. рис.).

Базисом запропонованого апарату є концепції реінжинірингу та критичних факторів успіху, які надають можливість провести діагностику бізнес-процесів та виокремити саме критично-ключові, що потребують удосконалення. Критично-ключовий бізнес-процес – це процес, що впливає



Аналітико-логічна схема організаційно-економічного апарату проведення заходів реінжинірингу

на прибутковість виробничо-економічної системи, має високий рівень проблемності та важливості й потребує заходів реінжинірингу. Для оцінювання реінжинірингу бізнес-процесів підприємства пропонуємо виділити п'ять критеріїв, на поліпшення яких мають бути спрямовані оптимізаційні заходи:

$$V = \{P, E, Z, W, T\}$$

P – підвищення рентабельності; *E* – покращення ефективності; *Z* – зниження витрат; *W* – збільшення продуктивності; *T* – скорочення тривалості бізнес-процесу.

Витратоємність бізнес-процесу прямим або непрямым способом визначає ціну продукції та можливість більш широкого охоплення різних груп клієнтів. Зниження витрат бізнес-процесів дозволяє компанії упередити й мінімізувати операційні та фінансові ризики і сформувати більшу маневреність у конкурентній боротьбі.

Тривалість бізнес-процесів є одним з основних факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства. У сучасному динамічному середовищі на ринку з великою конкуренцією й вимогливими клієнтами прибутковими виявляються ті підприємства, бізнес-процеси яких мають найбільш короткі строки виконання. Якщо на підприємстві термін обробки замовлення й відвантаження продукції хоча б на 5–20% менше, ніж у конкурента, то конкурентна позиція даної компанії є значно вищою. Характеристика запропонованих показників оцінювання результативності реінжинірингу бізнес-процесів представлена в табл. 1.

Автором за результатами комплексного дослідження концепції «критичних факторів успіху» розроблено прикладний інструментарій оцінювання рівня важливості та проблемності управління бізнес-процесами підприємств альтернатив-

Таблиця 1. Показники оцінювання результативності реінжинірингу бізнес-процесів

| Показник | Формула | Характеристика |
|-------------------|---|--|
| 1. Рентабельність | $P = \frac{P_a}{Z_b}$ | <i>P</i> – рентабельність; <i>P_a</i> – прибуток; <i>Z_b</i> – обсяг затрат |
| 2. Ефективність | $E = \frac{P_d}{K}$ | <i>E</i> – ефективність; <i>P_d</i> – приріст прибутку; <i>K</i> – вкладений капітал |
| 3. Витратоємність | $Z_i = \sum_{p=1}^{p_i} Z_{pi} * d_{pi} \Rightarrow \min$ | <i>Z_i</i> – витратоємність; <i>Z_{pi}</i> – ціна ресурсу витраченого для виконання <i>i</i> -го бізнес-процесу, <i>d_{pi}</i> – частка ресурсу в загальному обсязі, витрачених на виконання <i>i</i> -го бізнес-процесу, <i>p_i</i> – види ресурсів |
| 4. Продуктивність | $W = \frac{Q}{T}$ | <i>Q</i> – обсяг виробленої продукції на виході бізнес-процесу, <i>T</i> – затрати часу на бізнес-процес |
| 5. Тривалість | $T_{тбп} = T_{збп} - T_{пбп} / T_{збп}$ | <i>T_{тбп}</i> – тривалість бізнес-процесу; <i>T_{збп}</i> – загальний час тривалості бізнес-процесу; <i>T_{пбп}</i> – час початку бізнес-процесу |

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2. Пропозиції щодо реінжинірингу критично-ключових бізнес-процесів підприємств альтернативної енергетики

| Критично-ключовий бізнес-процес | Основні недоліки | Пропозиції |
|---|--|--|
| Забезпечення сировиною | Відсутність постійних договорів з постачальниками, що призводить до високих витрат часу на їх пошук | Визначення оптимальної партії замовлень, договорів з постачальниками; закупівля сировини високої якості |
| Технологічна підготовка сировини | Прості виробничих потужностей через збої у постачанні сировини | Запуск на повну потужність технологічних ліній – робота у три зміни |
| Виробництво продукції (паливних брикетів та гранул) | Прості обладнання через відсутність оптимального замовлення. Оптимізація робочих місць під технологічні господарські процеси шляхом зменшення їх площі | Безвідходне виробництво продукції; запуск автоматизованих технологічних ліній. Встановлення спеціального обладнання для переробки відходів у сировину для виробництва брикет та гранул |
| Сертифікація продукції | Не відповідність виробленої продукції стандартам якості DIN 51731, ONorm M 7135, DINplus SN 166000 SS 187120 | Впровадження оцінки якості бізнес-процесів на кожному етапі технологічного циклу виробництва біопалива |
| Забезпечення персоналом | Відсутність досвідченого висококваліфікованого персоналу | Співпраця з технічними ВНЗ з метою залучення кращих випускників для роботи з енергоефективними технологіями |
| Реалізація продукції | Неефективна система дистрибуції; відсутність інформації про клієнтів, слабо-розвинений внутрішній ринок | Розвиток системи дистрибуції в Україні та країнах СНД; створення та вхід до інтеграційного кластерного об'єднання, що дозволить розширити ринок збуту |

Джерело: розроблено автором.

ної енергетики. За кожним критично-ключовим бізнес-процесом необхідно проводити дослідження та вимірювання, що в результаті приведе до покращення реалізації бізнес-процесу та підвищення оцінки рівня його виконання [2].

Використовуючи запропоновані нами методичні підходи до оцінювання важливості бізнес-процесів підприємств альтернативної енергетики, шляхом ранжування показників виокремлено бізнес-процеси, що потребують реінжинірингу. В результаті дослідження визначено недоліки в роботі підприємств та внесені пропозиції щодо покращення функціонування бізнес-процесів (табл. 2).

За результатами діагностики бізнес-процесів підприємства ТОВ «Пелет-енерго Ємільчине» було виявлено, що в зоні важливості та проблемності знаходиться бізнес-процес забезпечення сировиною. У процесі реінжинірингу ідентифікованого критично-ключового бізнес-процесу проведені такі заходи: підписано довгострокові договори на поставку сировини для виробництва біопалива з 8 державними лісозаготівельними компаніями.

Натепер підприємство працює з 27 постачальниками. Підприємство має власний автопарк. Збір сировини відбувається в розставлені на території постачальників спеціальні контейнери. Кількість відходів від цих постачальників при ефективній логістиці з доставки на завод може забезпечити безперебійну роботу виробничих ліній продуктивністю до 7 тонн /год. Готова продукція відповідає ТУ У 20.1-31281790-001: 2008 і європейському стандарту DIN.

Оптимізацію витрат та підвищення результативності бізнес-процесів запропоновано реалізувати за рахунок удосконалення організаційної структури управління. Проведені заходи, що позитивно вплинули на бізнес-процеси: зведено всі підрозділи по збуту (відділ збуту, маркетингу, просування) в єдиний; відокремлено бухгалтерський відділ від економічного; забезпечено більший зв'язок між фінансовим і економічним відділами; для окремих відділів – окремі керівники і зв'язок між ними на відповідному ієрархічному рівні.

Таким чином, до основних заходів підвищення ефективності функціонування бізнес-моделі виробників біопалива доцільно віднести:

- опис формування та реалізації стратегії розвитку виробничо-економічної системи;
- ідентифікація та діагностика бізнес-процесів через прикладного інструментарію оцінювання рівня важливості та проблемності;
- розробка системи збалансованих показників;
- оптимізація організаційної структури управління;
- впровадження елементів CRM-менеджменту;
- впровадження процесно-функціонального підходу до управління бізнес-процесами.

В умовах перманентного впровадження процесно-функціонального підходу на підприємствах альтернативної енергетики є актуальним вивчення досвіду застосування ефективних інструментів ризик-менеджменту бізнес-процесів.

Як один з оптимізаційних методів упередження ризику бізнес-процесів ми пропонуємо застосовувати аутсорсинг. Наприклад, для підприємств альтернативної енергетики може полягати в передачі на аутсорсинг бізнес-процесу, як реалізація та доставка продукції, адже 95% виготовленої продукції реалізується на зовнішніх ринках, тому зазначений бізнес-процес є дуже ризикованим та витратним для непрофільного підприємства [3].

Аналіз результативності заходів реінжинірингу показників має позитивну тенденцію по кожному виокремленому критично-ключовому бізнес-процесу для ТОВ «Пелет-енерго Ємільчине».

Критично ключовий бізнес-процес «Забезпечення сировиною» в результаті запропонованих заходів реінжинірингу щодо диверсифікації сировинної бази через визначення оптимальної партій замовлень, укладання договорів з постачальниками, закупівля сировини високої якості, транспортування сировини не більше ніж в радіусі 50 км за всіма запропонованими групами показників отримав позитивні результати, а саме: витрати зменшилися на 19,7%, рентабельність зросла на 65,5%, якість покращилася на 33,3%, час виконання скоротився на 50%, ефективність зросла на 81%, що свідчить про ефективність проведених заходів та доцільність їх виконання.

Ще один вагомий критично-ключовий бізнес-процес «Технологічна підготовка сировини» теж покращив показники в результаті забезпечення безперебійного постачання сировини. Запуск на повну потужність технологічних ліній – робота у три зміни – це забезпечило такі покращення показників витрати скоротились на 17,8%, рентабельність зросла на 32%, якість покращилась на 21,7%, час виконання скоротився на 27%, ефективність зросла на 38,5%.

Отже, на основі запропонованого організаційно-економічного апарату реінжинірингу проведені оптимізаційні заходи щодо критично-ключових бізнес-процесів підприємств альтернативної енергетики. Розроблені пропозиції по кожному критично-ключовому бізнес-процесу надасть можливість керівництву підприємства приймати ефективні управлінські рішення. Одним з методів упередження ризику реалізації бізнес-процесу запропоновано – аутсорсинг. Оцінювання заходів реінжинірингу показало, що надані пропозиції по кожному критично-ключовому бізнес-процесу є ефективними.

Висновки

Вивчення детермінант реалізації сучасних концепцій реінжинірингу бізнес-процесів та критичних факторів успіху, надало можливість розробити організаційно-економічний апарат реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами та апробувати його на одному з підприємств альтернативної енергетики.

Проведене оцінювання розроблених заходів по кожному критично-ключовому бізнес-процесу в ракурсі показників: рентабельності, ефективності, витратоємності, продуктивності, тривалості показало значне їх покращення, що довело практично-прикладну цінність розробленого апарату та наданих пропозицій щодо його імплементації. Перспективами подальших досліджень має стати удосконалення існуючих механізмів реалізації реінжинірингу з врахуванням запро-

понованого нами організаційно-економічного апарату реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами.

Список використаних джерел

1. Ареф'єв С.О. Стратегія реструктуризації бізнес-процесів // С.О. Ареф'єв / Економіка і управління. – №2–2013. – С. 119–121.
2. Климчук М.М. Управління бізнес-процесами на підприємствах альтернативної енергетики: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.04 / М.М. Климчук; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – Київ, 2014. – 20 с. – укр.
3. Климчук М.М. Розвиток ринку твердого біопалива в Україні / М.М. Климчук // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наукових праць. – Вип. 2 (129) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2012. – С. 143–147.
4. Климчук М.М. Підприємства альтернативної енергетики: проблематика проведення реінжинірингу бізнес-процесів / М.М. Климчук // Економіка та управління: Зб. наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». – Х., 2012. – С. 92–96.
5. Морщенок Т.С. Теоретичні аспекти управління бізнес-процесами в контексті реалізації стратегії розвитку підприємства // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 295–302.
6. Мельник Л.Г., Таранюк Л.М. Сутність та природа бізнес-процесу при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 88–92.
7. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: манифест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи; Пер. с англ. – СПб.: СПбГУ, 1997. – 332 с.
8. Trkman P. The critical success factors of business process management / P. Trkman // International Journal of Information Management–2010. – 30 (2). – P. 125–134.
9. Jurisch M.C., Ikas C. A Review of Success Factors and Challenges of Public Sector BPR Implementations. Proceedings of Hawaii International Conference on System Sciences (HICSS – 45)–2012. – (pp. 2603–1612). IEEE Computer Society Press, Los Alamitos, CA.

О.В. ПОПОВИЧ,
доцент, Національний авіаційний університет,
М.І. ТИНДИК,
магістр, Національний авіаційний університет

Вибір методу оцінювання виробничих запасів в умовах постійно зростаючого рівня інфляційних процесів

У статті визначено необхідність врахування темпів інфляції в плануванні облікової політики підприємства, особливо у виборі методу оцінки виробничих запасів. Виробничі запаси є основою діяльності підприємства, і їхня вартість (яка зростає зі зростанням інфляції у країні) повністю переноситься на собівартість виробленої продукції. Було розглянуто методи оцінки запасів та проведено порівняльну характеристику методів ФІФО та середньозваженої собівартості. Наведено аргументи щодо доцільності використання методу середньозваженої собівартості в умовах постійно зростаючого рівня інфляції. Саме цей метод дозволить правильно розрахувати реальну вартість запасів на дату їхньої оцінки, відобразити в балансі їхню реальну вартість та зменшити вплив зростання цін на собівартість виробленої продукції та зменшить різкість зростання ціни продукції на ринку.

Ключові слова: виробничі запаси, оцінка виробничих запасів, методи оцінки, нормативно-правове регулювання обліку запасів.

О.В. ПОПОВИЧ,
доцент, Национальный авиационный университет
М. И. ТИНДИК,
магистр, Национальный авиационный университет

Выбор метода оценки производственных запасов в условиях постоянно растущего уровня инфляции

В статье определена необходимость учета темпов инфляции в планировании учетной политики предприятия, особенно в выборе метода оценки производственных запасов. Производственные запасы являются основой деятельности пред-

приятія, и их стоимость (растущая с ростом инфляции в стране) полностью переносится на себестоимость продукции. Были рассмотрены методы оценки запасов и проведена сравнительная характеристика методов ФИФО и средневзвешенной себестоимости. Приведены аргументы о целесообразности использования метода средневзвешенной себестоимости в условиях постоянно растущего уровня инфляции. Именно этот метод позволит правильно рассчитать стоимость запасов на дату их оценки, отразить в балансе их реальную стоимость и уменьшить влияние роста цен на себестоимость продукции, а также уменьшит резкость роста цены продукции на рынке.

Ключевые слова: производственные запасы, оценка производственных запасов, методы оценки, нормативно-правовое регулирование учета запасов.

O. V. POPOVICH,
docent, National aviation university,
M. I. TYNDYK,
magister, National aviation university

The selection of evaluation method of inventories in a constantly increasing level of inflation

In the article the need to consider inflation in planning accounting policies is determined, particularly in the choice of evaluation method of inventory. Inventories are the foundation of the company and their cost (which increases with inflation in the country) is fully transferred to the cost of production. All methods of evaluation were reviewed and their took place the comparative characterization of method FIFO and average cost method. There are arguments about the feasibility of using the average cost method in a growing inflation environment. This is the method by which we can calculate the real cost of inventories at the date of valuation, reflected in the balance of their real value and reduce the impact of price increases on the cost of production and reduce the sharpness of the increasing price of products on the market.

Keywords: inventories, the measurement of inventories, techniques for the measurement of inventories, legal regulation of accounting of inventories.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство, незалежно від своїх розмірів чи форми власності, у своїй господарсько-виробничій діяльності використовує певний вид запасів, які складають лівову частину його активів. Швидка зміна умов та динаміки цін на ринку, підвищення конкуренції, зміна законодавчих норм та вимог змушують підприємство шукати шляхи раціонального розпорядження наявними ресурсами. Оскільки виробничі запаси є складовою частиною матеріальних ресурсів підприємства, питання вдосконалення організації їх надходження та витрачання стають першочерговими. Правильна організація руху запасів у процесі виробництва дозволяє забезпечити своєчасне надходження необхідних для виробничих процесів сировини, матеріалів, напівфабрикатів чи комплектуючих виробів, попередити їхній застій, псування, а також надлишкове накопичення. Ринкові умови, які склалися в Україні, зумовлюють покращення раціоналізаторських заходів, якими підприємства намагаються зменшити вплив інфляційних процесів. Одним з таких заходів є розроблення покращеної облікової політики методів оцінки виробничих запасів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оцінки доцільності використання певних методів оцінки виробничих запасів в залежності від умов господарсько-виробничої діяльності не раз розглядалися вітчизняними ученими-економістами та фахівцями-науковцями, серед яких Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев, П.Г. Матвієнко, В.І. Лемішевський, Н.О. Ромашевська та інші. Однак непередбачені зміни в економіці країни створюють додатковий інтерес до методів оцінки виробничих запасів, зумовлюють пошук найкращих методів та аналіз впливу їхнього використання на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства.

Метою статті став пошук найоптимальнішого методу оцінки запасів в умовах зростання рівня інфляції, який дасть змогу реально оцінити вартість наявних виробничих запасів на дату

оцінки та оптимально перенести вартість витрачених запасів на собівартість виготовленої продукції з подальшим їх фактичним відображенням в балансі. У даній статті було використано метод економічного аналізу – порівняння. Саме таким способом можна виявити окремі характеристики кожного з методів оцінки виробничих запасів, а також порівняти їх між собою, виявивши сильні і слабкі сторони кожного з них.

Виклад основного матеріалу. Внаслідок політично-економічної ситуації, що склалася на території України, підприємствам необхідно постійно стежити за умовами на ринку, підлаштовуватись під його зміни та враховувати нові зміни у своїй обліковій політиці. Особливо гостро поставило питання оцінки наявних виробничих запасів, адже стрімке зростання інфляції впливає на вартість їх поточних закупівель. Тому все частіше перед керівництвом виникає проблема: яким саме методом обліковувати наявні запаси, робити оцінку та відпускати їх у виробництво. Адже це необхідна умова для ефективної та прибуткової господарсько-фінансової діяльності підприємства, основою якої є продумана система обліку виробничих запасів та достовірне визначення їх реальної вартості [5].

В залежності від потреб користувачів обліку обирають і методи обліку, адже кожна система враховує різні потреби та в кінцевому результаті може привести до різних значень отриманого фінансового результату внаслідок зміни собівартості продукції, отриманого доходу та сплачених податків.

Як зазначено в П(С)БО 9 «Запаси», оцінка запасів проводиться при їх надходженні на підприємство, при їх списанні та на дату складання звітності. У Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 №2 (зі змінами і доповненнями від 30.12.2013 №1192), для оцінки запасів при їх вибутті (відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продажу, іншому вибутті) застосовують методи:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- нормативних затрат;
- ціни продажу.

При виборі варіанта оцінки запасів опираються на велику кількість різноманітних факторів: рівень інфляції у країні, поточний фінансовий стан підприємства, умови реалізації продукції, особливості ціноутворення, зміни у вимогах податкового законодавства тощо [7].

Оскільки в останні декілька років в Україні гостро постало питання ведення бізнесу в умовах стрімкого зростання рівня інфляції, ключовим фактором у виборі методу оцінки запасів стає саме рівень зміни цін у поточному періоді та прогнозних показників їх зміни у найближчому майбутньому. При незначному рівні інфляційних і циклічних коливань ціни закупівлі запасів їх доцільно обліковувати за вартістю придбання. Проте при значному збільшенні річного рівня інфляції, різкому зростанні чи коливанні цін відображення запасів за вартістю придбання не є доцільним, оскільки не може надати користувачам облікової інформації об'єктивної картини їх реальної вартості, що своєю чергою може призвести до прийняття неправильних управлінських рішень [3].

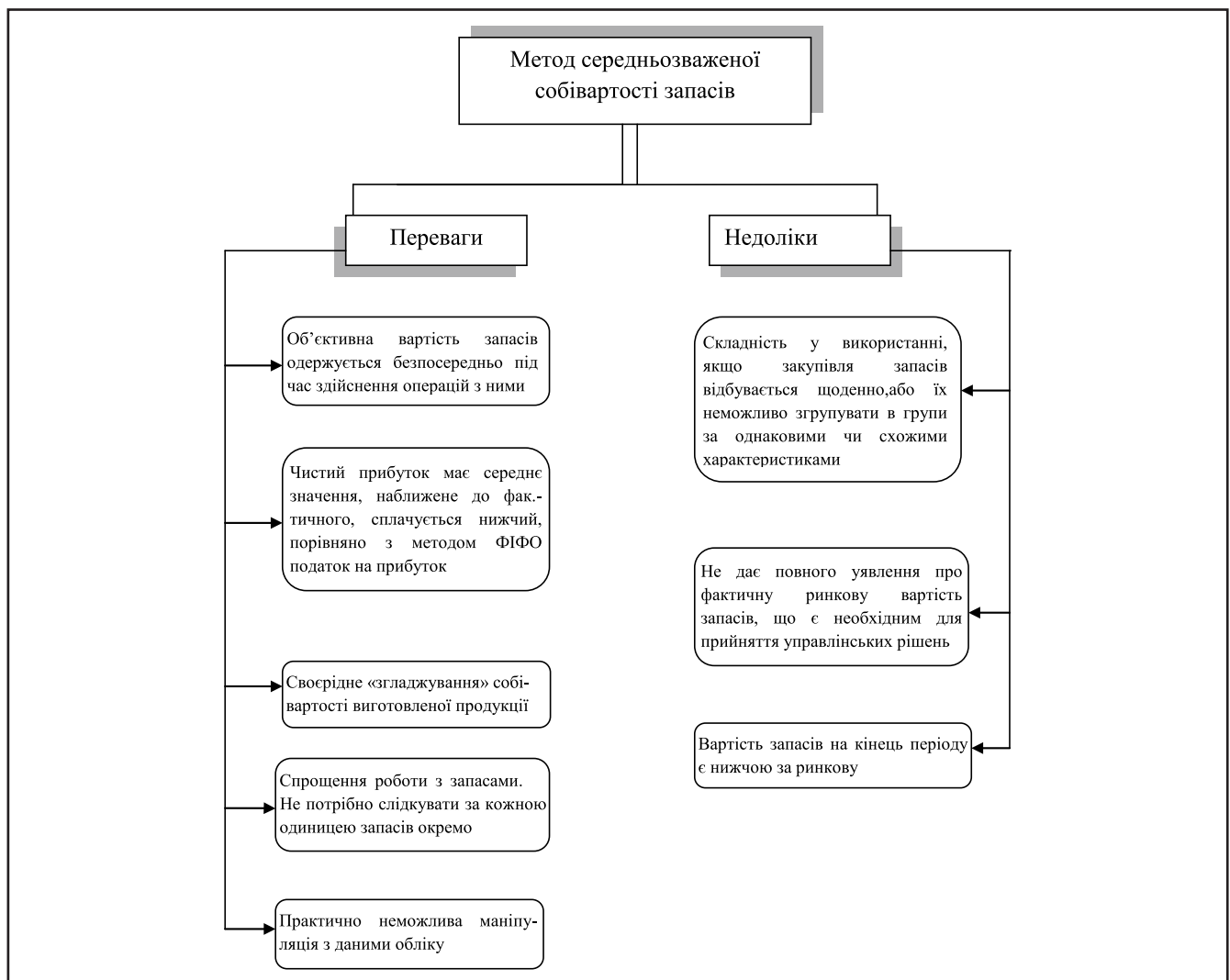
Метод ідентифікованої собівартості одиниці запасів використовується у випадках, коли підприємство працює над спецзамовленням, або ж одиниця запасів, яка вибула, не буде замінена такою ж.

Метод нормативних затрат є складним у використанні через велику кількість необхідних розрахунків, а тому використовується вкрай рідко (особливо в період високої інфляції, коли розрахувати нормативні затрати без значного відхилення від фактичних витрат практично неможливо).

Метод оцінки запасів за нормативними цінами на практиці використовується лише торговельними підприємствами, які мають розрахований середній відсоток торговельної націнки товарів роздрібною торгівлі.

Отже, більшість підприємств України обирає між двома методами оцінки виробничих запасів – методом середньозваженої собівартості та собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО). Потрібно розібратися в перевагах кожного з цих двох методів.

Метод середньозваженої собівартості використовується у випадках, коли запаси підприємства можна розділити на окремі групи, схожі за своїм призначенням та характеристиками. Вартість запасів визначається як середнє арифметичне запасів, які зберігались на складі, та товарів, які ли-



Переваги та недоліки використання методу середньозваженої собівартості запасів

ше надійшли на склад. Розрахунок відбувається в одному з випадків – або в кінці звітного періоду, або після кожної закупівлі товарів (в залежності від кількості поставок товарів – зі зростанням їх кількості зростає й складність розрахунку вартості запасів). Цей метод доцільно використовувати в умовах підвищення рівня інфляції, оскільки завдяки постійному розрахунку середньозваженої вартості запасів при зростанні вартості їх закупівлі, зменшується стрімкість зростання собівартості продукції. Отже, можна зменшити ризик різкого зростання витрат в одному періоді.

Середньозважену вартість запасів розраховують у двох системах обліку – періодичній та неперіодичній. При періодичній системі вартість одиниці запасів розраховують залежно від визначеного в обліковій політиці підприємства проміжку часу – раз на місяць, квартал тощо. При неперіодичній системі ця вартість розраховується після кожної закупівлі запасів. Запаси з однаковими вхідними характеристиками обліковують в одній інвентарній картці, не зважаючи на те що ціна їх закупівлі може істотно відрізнятись.

Основою методу ФІФО є хронологічна залежність – першими відпускаються в виробництво запаси, придбані найшвидше. В умовах відсутності валютних коливань цей метод забезпечує використання запасів без збитків внаслідок їхнього псування та отримання найбільшого прибутку. Дає можливість систематично та об'єктивно оцінювати реальну вартість запасів. Але в умовах зростання темпів інфляції не є доцільним – його використання призведе до завищення вартості матеріальних залишків, зниження собівартості готової продукції, отже, в результаті і до невиправдано високих результатів реалізації. Отже, метод собівартості перших за часом надходження запасів варто використовувати підприємствам лише в умовах стабільності національної валюти, або при незначному рівні інфляції [8].

Порівнюючи між впровадженням в власну облікову політику в період інфляції методу ФІФО чи методу середньозваженої собівартості, доцільніше буде зупинитися на останньому. Оскільки в таких умовах закупівля запасів здійснюється за постійно зростаючими цінами, безперечною перевагою методу стає його властивість «згладжування» показника собівартості. Використовуючи будь-який з двох методів, в кінці звітного періоду вартість запасів, наявних на балансі, буде нижчою за їхню ринкову вартість. Але метою використання методу ФІФО є максимізація прибутку, відображення у звіті про фінансовий результат завищеного валового прибутку призведе відповідно й до вищої суми сплаченого податку на прибуток. Метод середньозваженої собівартості в кінцевому результаті приводить до середнього валового прибутку, наближеного до його фактичного значення, а отже й до нижчої вартості податку на прибуток. За рахунок зниження витрат на сплату податків та вирівнюванню собівартості одиниці виготовленої продукції при застосуванні методу середньо-

зваженої собівартості підприємству вдається оптимальніше формувати структуру власних доходів та витрат, а отже отримувати більший дохід.

Метод середньозваженої собівартості при поступовому зростанню цін матиме ще одну перевагу – він сприятиме прийнятті раціональних рішень та забезпечуватиме просте та розширене відтворення господарюючого об'єкта. Переваги та недоліки впровадження цього методу наведені на рисунку.

У виборі методу оцінки запасів також потрібно орієнтуватися на вид діяльності, який веде підприємство, рівень використання власних виробничих потужностей, специфіку ринку та законодавчо-нормативне законодавство.

Висновок

Отже, умови економічно-політичного середовища, в якому опинилася Україна в даний момент, зумовлюють зміни в обліковій політиці підприємств, яким необхідно пристосуватись до нових умов господарювання. Оскільки запаси становлять важливу частину матеріальної бази підприємства, їхня оцінка та контроль використання повинні вдосконалюватись для забезпечення реального відображення вартості наявних виробничих запасів на певну дату. Аналіз застосування різних методів оцінки запасів показує, що під час різкого зростання рівня інфляції найдоцільнішим та найдостовірнішим методом оцінки запасів є метод середньозваженої собівартості запасів.

Список використаних джерел

1. Харитонова А. Запаси: обліковуємо правильно // Баланс, 2007. – №45. – С. 4–5.
2. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – 7-ме вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» «Інтелект–Захід» 2008. – 1224 с.
3. Войтенко Т.В. Облікова політика – 2010: головне / Т.В. Войтенко // Податки і бухгалтерський облік. – 2010. – №3. – С. 16–22.
4. Губа Є. Облік надходження (вибуття) запасів / Є. Губа // Школа бухгалтера. – 2007. – №8.
5. Методичні рекомендації з вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів у системі прийняття управлінських рішень в сільськогосподарських підприємствах // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №11–12. – С. 5–14.
6. МСФО 2. Запаси (IAS 2. Inventories). [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http:// onoufriev.narod.ru/msfo/ias02.htm](http://onoufriev.narod.ru/msfo/ias02.htm)
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. №246 (зі змінами і доповненнями).
8. Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів // Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2008. – №3. – С. 210–215.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посібн. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

Д.А. КОЗАК,
к.е.н., доцент, Одеський інститут фінансів

Вплив системи оподаткування на банківську діяльність

У статті розглядаються особливості оподаткування банківських установ в Україні, встановлено специфіку чинної системи оподаткування банків як платників податків, їхня роль як податкових агентів, визначено прямий та опосередкований вплив оподаткування на показники діяльності банків та функціонування банківської системи.

Ключові слова: банківська установа, система оподаткування, податкове регулювання.

Д.А. КОЗАК,
к.е.н., доцент, Одеський інститут фінансів

Влияние системы налогообложения на банковскую деятельность

В статье рассматриваются особенности налогообложения банковских учреждений в Украине, установлена специфика действующей системы налогообложения банков как плательщиков налогов, их роль как налоговых агентов, определено прямое и опосредованное влияние налогообложения на показатели деятельности банков и функционирование банковской системы.

Ключевые слова: банковское учреждение, система налогообложения, налоговое регулирование.

D.A. KOZAK,
Ph.D., assistant professor

Effect of taxation on banking activities

The article discusses the features of the taxation of banking institutions in Ukraine, established the specificity of the current system of taxation of banks as taxpayers, their role as tax agents, to determine the direct and indirect impact of taxation on the performance of banks and the banking system functioning.

Keywords: banking institution, tax system, tax regulation.

Постановка проблеми. Обов'язковою умовою стабільного соціально-економічного зростання будь-якої держави є стійка банківська система. Сьогодні в Україні банківські установи проходять складні випробування в умовах нестійкої економічної ситуації. Часті зміни економічної і політичної ситуації в країні, незахищеність від зовнішнього середовища та негативних внутрішніх факторів потребують підвищення ролі держави в регулюванні економічних процесів та необхідність удосконалення банківської діяльності з пристосуванням до нових умов.

Банківська система, яка поєднує через банки всіх суб'єктів економіки, є залежною від фінансового стану своїх клієнтів. Природно, що негативні процеси в економіці відбилися на діяльності комерційних банків. Серед економічних факторів, які впливають на розвиток банківської системи, необхідно назвати рівень інфляції, нерозвиненість ринків капіталу і нерухомості у країні, зменшення доходів, що обумовлює зменшення кількості клієнтів банку, низьку якість активів, недовіру вкладників до банків, повільний розвиток малих підприємств, податковий тягар [1, с. 123].

Важливим знаряддям у регулюванні банківської діяльності, а отже в регулюванні діяльності інших суб'єктів господарювання є податкове регулювання. В умовах трансформації ринкових відносин податки є найважливішим методом мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для вирішення основних завдань соціальної політики держави, забезпечення соціальних гарантій, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я.

Поглиблення наукової оцінки можливостей впливу на банківський сектор через податковий механізм, обґрунтування місця і ролі оподаткування в системі факторів банківської діяльності сприятимуть стимулюванню спрямування банківського капіталу у вітчизняне виробництво.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань впливу оподаткування на ефективність банківської діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, а саме Н.Й. Афіногентової, Ю.В. Боднарук,

В.І. Волохова, Л.Г. Кльоби, Л.А. Ключко, О.М. Кулаковської, В.О. Орлової та інших. Незважаючи на велику кількість напрацювань у галузі оподаткування банківських установ, з прийняттям Податкового кодексу України відбулося чимало змін в оподаткуванні банківської діяльності, тому це питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення особливостей системи оподаткування комерційних банків в Україні, з'ясування її специфіки та впливу на функціонування банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Комерційні банки відповідно до норм Податкового кодексу України поряд з іншими суб'єктами господарювання є платниками податків та зборів до бюджету та позабюджетних фондів. Банки, як і інші фінансові установи, можуть брати участь у податкових правовідносинах у двох статусах: як особи, що сприяють справлянню податків та зборів (податкові агенти), та як платники податків [2, с. 88]. Отже, банки – це фінансові установи, які є не тільки платниками податків, а й посередниками між юридичними і фізичними особами з бюджетом та позабюджетними фондами.

Оподаткування банків в Україні здійснюється за тими ж законодавчими актами, що й оподаткування інших юридичних осіб – суб'єктів господарювання. Однак банки як фінансові посередники здійснюють специфічні операції, пов'язані з перерозподілом фінансових ресурсів з тих галузей економіки, де ці ресурси є тимчасово вільними, у ті сфери, де існує потреба в таких ресурсах. Таким чином, діяльність банків суттєво відрізняється від діяльності інших суб'єктів господарської діяльності, що обумовлює наявність у податковому законодавстві окремих норм щодо оподаткування фінансових установ [3, с. 153].

За своєю сутністю банківська система є самокерованою, оскільки зміна економічної кон'юнктури, першою чергою податкової політики держави, політичної ситуації, неминуче призводить до «автоматичної» зміни політики банку. Так, у період економічних криз і політичної нестабільності скорочу-

ються довгострокові інвестиції банків у виробництво, зменшуються терміни кредитування, збільшується питома вага доходів від побічної (наприклад, посередницької) діяльності, і навпаки, в умовах економічної та політичної стабільності, і отже скорочення ризику, банки активізують свою роботу як з обслуговування основної виробничої діяльності підприємств, так і по довгостроковому кредитуванню господарств. Проте самокерованість банківської системи не означає виведення її з поля державного регулювання, зокрема податкового.

Роль банківських установ в системі оподаткування є багатогранною, адже банки виступають в ролі платника, податкового агента та осіб, що сприяють сплаті обов'язкових платежів.

Податкове регулювання банківської діяльності – складний процес використання механізмів та інструментів податкової політики на банківську діяльність з метою стимулювання чи стримування надання банківських послуг для отримання необхідних соціально-економічних результатів. Стимулювання чи стримування буде забезпечувати розвиток виробництва за рахунок довгострокового чи короткострокового банківського кредитування з ймовірними утисками фінансових інтересів банківської сфери в короткостроковій перспективі і розвитком в довгостроковій.

Розглядаючи систему оподаткування з позиції її впливу на діяльність банків, слід розрізнити систему оподаткування безпосередньо банків (прямий вплив) та систему оподаткування інших підприємницьких суб'єктів і населення (опосередкований вплив). Залежно від характеру впливу системи оподаткування напрями та наслідки її впливу на діяльність банку будуть різними.

Система оподаткування безпосередньо банків впливає на такі показники діяльності банків, як фінансові результати діяльності, доходи та витрати. Витрати зі сплати податків впливають на ліквідність банку, оскільки вони сплачуються за рахунок коштів, що знаходяться на кореспондентському рахунку, а також на розмір власних коштів, оскільки вони приводять до зменшення прибутку, а отже і розміру капіталу банку.

Крім оподаткування діяльності власне банків на стабільне функціонування банківської системи значний вплив здійснює і порядок оподаткування підприємств і населення. Так, збільшення податкового тиску не тільки на банківські установи, а й на інших юридичних та фізичних осіб призводить до того, що знижується їх підприємницька активність, що призводить до зменшення залишків коштів на рахунках господарюючих суб'єктів та згорання підприємницької активності. А це, своєю чергою, призводить до збільшення безробіття, а отже до зменшення вкладів фізичних осіб. Тобто оподаткування населення та організацій як клієнтів банків також визначає активність

банків в тих або інших сферах, в чому й полягає опосередкований вплив оподаткування як фактора банківської діяльності.

Банки, як і всі інші суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку на території України і за її межами, зобов'язані сплачувати до бюджету і державних цільових фондів податки та збори, встановлені чинним законодавством – податок на прибуток підприємств, ПДВ (за деякими видами операцій), єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (до фондів пенсійного, соціального страхування на випадок втрати працездатності, безробіття і нещасних випадків на виробництві), податок на землю, збір за першу реєстрацію транспортного засобу та ін.

При цьому у випадках сплати вищезазначених податків вони виступають як платники податків, тобто особи, на які відповідним податковим законодавством безпосередньо покладені обов'язки по їх нарахуванню і сплаті (податок на прибуток підприємств, ПДВ, податок на землю тощо). В інших випадках банки можуть виступати як податкові агенти, тобто особи, які зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податки від імені та за рахунок фізичної особи з доходів, що виплачуються такій особі, вести податковий облік, надавати податкову звітність податковим органам, а також нести відповідальність за порушення норм законодавства [4].

Слід зауважити, що оподаткування банків – це зовнішній чинник впливу на банківську діяльність. Водночас зовнішні чинники доцільно поділяти на прямі та непрямі. Так, прямі чинники безпосередньо впливають на напрями, обсяги та інструменти банківської діяльності і спрямовані передусім або виключно на банки. Непрямі чинники прямо не пов'язані з банківською діяльністю і спрямовані насамперед на інші види діяльності (промислове виробництво, видобуток корисних копалин, освіта, наука, страхування тощо), що має вплив на інструменти та напрями діяльності банків [5, с. 175].

Із прийняттям Податкового кодексу України відбулися деякі зміни в оподаткуванні банківських установ (табл. 1).

Доходи та витрати операційної діяльності банківських установ, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування для цілей оподаткування податком на прибуток, відображено в табл. 2.

Більшість операцій комерційних банків не є об'єктом оподаткування ПДВ. Так, у статті 196 ПК України визначено операції, що не є об'єктом оподаткування. До них відносяться: операції, що стосуються обігу валютних цінностей (зокрема, національної й іноземної валюти), монетарних металів, банкнот і монет НБУ, за винятком тих, що реалізуються для нумізматичних цілей; операції по випускові, розміщенні й продажу цінних паперів, а також де-

Таблиця 1. Основні податки та збори у складі податкового поля банку [4]

| Податкове поле банку | Види податків та зборів згідно з ПК |
|-----------------------|---|
| Як платника податків | Податок на прибуток підприємств. Податок на додану вартість Плата за землю Збір за першу реєстрацію транспортного засобу Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності Інші податки та збори |
| Як податкового агента | Податок на доходи фізичних осіб Податок на депозити Єдиний соціальний внесок Податок на дивіденди |

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

позитарні, реєстраційні й клірингові операції; операції з надання послуг інкасації, розрахунково-касового обслуговування залучення, розміщення й повернення коштів по договорах позички й депозиту; операції з надання керування й переуступок фінансових кредитів, гарантій і банківських порук особам, що надали такі кредити, гарантії й поручництва; операції по торгівлі борговими якщо об'єктом боргу є валютні цінності, цінні папери, в тому числі компенсаційні папери (сертифікати), інвестиційні сертифікати, іпотечні сертифікати з фіксованою дохідністю, операції з відступлення права вимоги за забезпеченими іпотекою кредитами (позиками), житлові чеки, земельні бони та деривативи [4]. При цьому суми ПДВ, які платяться за виконані роботи і перераховані послуги тим, хто постачає банкам матеріальні ресурси, відносяться на собівартість банківських послуг.

Варто зазначити, що система оподаткування комерційних банків країн – членів Європейського Союзу дещо відрізняється від оподаткування банків в Україні. Крім податку на прибуток підприємств, ПДВ, податку на землю, збору за першу реєстрацію транспортного засобу (податку з власників транспортних засобів) та відрахувань у фонди соціального страхування, в європейських державах банками також сплачуються податок на операції з цінними паперами, податок на збільшення капіталу, податок на майно [6, с. 23; 7].

Держава може використовувати різні підходи до податкового регулювання банківської діяльності в залежності від цілей податкової політики. Якщо є потреба в розвитку реального сектору економіки, відносно висока швидкість обігу капіталу, значний попит та висока ціна на банківські послуги, то вплив на банківську сферу необхідно посилити, адже рівень податкового навантаження є занадто низьким [8, с. 198]. Однак посилення податкового впливу збільшує економічну нестабільність банківської сфери та призводить до підвищення ставок за кредит, тому з метою залучення коштів до реального сектору економіки необхідно послабляти вплив на банківську сферу.

Науковці, які вважають оподаткування банківського сектору недостатнім, пропонують посилити податкове навантаження на нього, аргументуючи це тим, що: по-перше, діяльність банків пов'язана лише з перерозподілом національного доходу, оскільки вони, в основному, займаються посередництвом і не належать до сфери матеріального виробництва, яка потребує пріоритетного розвитку; по-друге, швидкість обігу капіталу банківських установ відносно висока, що дає змогу за однакової величини капіталу у сфері виробництва отримати вищий прибуток [8, с. 198]; по-третє, банки широко використовують практику приховування прибутків та уникнення оподаткування за допомогою різних схем та методів. Серед них найбільш поширеними є такі: виплати страхових премій на адресу пов'язаних із банками страхових компаній (дочірніх структур або акціонерів); відрахування на резерви за кредитними операціями; купівля цінних паперів у «інвестиційних» цілях, як і деякі валютно-обмінні операції, які теж можуть виводитися з-під оподаткування; штучне завищення видатків і приховування дохідних статей [9].

Проблема вибору того чи іншого підходу до податкового регулювання залежить від того, яка з функцій податків визнана першочерговою: фіскальна або регулююча.

Фіскальна функція забезпечує: формування дохідної частини бюджету та загальнодержавних цільових фондів; рівномірний розподіл сум податкових надходжень між ланками бюджетної системи; стабілізацію загальнодержавного та регіонального рівня соціального забезпечення громадян та забезпечення соціальних гарантій; досягнення високого рівня соціальної інфраструктури; забезпечення потреб науки, освіти, охорони здоров'я та навколишнього середовища, оборони та управління.

Сутність регулюючої функції полягає в тому, щоб перерозподілити вартість валового національного продукту між державою та платниками податків. У довгостроковій перспективі

Таблиця 2. Доходи та витрати операційної діяльності банківських установ [4]

| Доходи | Витрати |
|---|--|
| Процентні доходи за кредитно-депозитними операціями та цінними паперами, придбаними банком | Процентні витрати за кредитно-депозитними операціями, кореспондентськими рахунками, коштами до запитання та цінними паперами власного обігу |
| Комісійні доходи за кредитно-депозитними операціями, наданими гарантіями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операції з довірчого управління | Комісійні витрати за кредитно-депозитними операціями, розрахунково-касове обслуговування, інкасацію та перевезення цінностей, операціями на валютному ринку, операціями з довірчого управління |
| Прибуток від операцій з торгівлі цінними паперами | Комісійні витрати за операціями з цінними паперами |
| Прибуток від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів | Від'ємний результат від операцій з купівлі/продажу іноземної валюти та банківських металів |
| Позитивне значення курсових різниць | Від'ємне значення курсових різниць від переоцінки активів та зобов'язань |
| Надлишкові суми страхового резерву | Суми страхових резервів |
| | Суми коштів, внесені до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб |
| Доходи від надання факторингових послуг | Витрати з придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги (факторинг) |
| Дохід, пов'язаний з реалізацією заставленого майна | Витрати, пов'язані з реалізацією заставленого майна |
| Доходи у вигляді дивідендів | |
| Доходи від операцій оренди/лізингу | Витрати на амортизацію наданих в оренду основних фондів та нематеріальних активів |
| Отримані суми штрафів, неустойок, пені | |
| Вартість товарів, робіт, послуг, отриманих безоплатно | Сума коштів, майна, добровільно переданих у розмірах, визначених ПК |
| Суми поворотної фінансової допомоги | Інші витрати операційної діяльності |

ві є доречним розвивати саме регулюючу функцію, яка має забезпечити оптимальну структуру банківських кредитних ресурсів у відповідності з програмами економічного розвитку України та довгостроковим бюджетним плануванням.

Безумовно, держава зацікавлена в розвитку банківської системи, в її стабільності та надійності як гаранта подолання кризи в економіці. Тому основні вимоги до законодавчої бази, на якій повинна реалізуватися податкова політика, мають включати: забезпечення сталого розвитку банківської системи і попередження її краху; активне стимулювання інвестиційної діяльності банків як важливого чинника зниження економічного спаду і подальшого піднесення економіки та зростання життєвого рівня населення; обмеження концентрації капіталу в одних руках і недопущення монопольного контролю над ринком фінансових ресурсів; забезпечення конкурентоспроможності банків на ринку фінансових послуг порівняно з іншими небанківськими фінансовими посередниками.

Висновки

На сьогодні головним завданням є створення мотивації для забезпечення стабільної діяльності банків, які виконують специфічні функції перерозподілу фінансових ресурсів в економіці. Одним з основних важелів впливу на функціонування комерційних банків є система оподаткування, яка, крім своєї звичайної фіскальної функції, має спрямовувати їх діяльність у русло суспільних інтересів. Разом із тим формування ефективної системи оподаткування комерційних банків є дуже складним завданням.

З цього приводу важливого значення набуває податкове регулювання банківської діяльності. В рамках податкового регулювання залишається актуальним зниження податкового тягаря з метою запобігання банкрутства ряду банків і недопущення сильної монополізації банківського сектору економіки, а також надання дієвих, а не декларативних податкових пільг банкам. Держава в сучасних умовах повинна

спрямувати використання податкових важелів для забезпечення і підтримки збалансованого економічного зростання, ефективного використання ресурсів, стимулювання інвестиційної та підприємницької активності.

Список використаних джерел

1. Афіногентова Н.Й. Специфіка діяльності банків як суб'єктів податкових відносин / Н.Й. Афіногентова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3, ч. 2. – С. 123–129.
2. Боднарук Ю.В. Особливості участі податкових агентів в податкових провадженнях на стадії добровільної реалізації податкового зобов'язання // Митна справа. – 2010. – №6. – С. 87–94.
3. Волохов В.І. Практичні аспекти оподаткування банківської діяльності / В.І. Волохов, С.А. Дудін, В.М. Ковалів // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №3. – Т.3. – С. 153–157.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Кльоба Л.Г., Ярошик О.І., Ярошик О.С. Вплив податкового регулювання на фінансову діяльність банку // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.10. – С. 173–178.
6. Кулаковська О. Досвід оподаткування банків країн-членів ЄС та деякі проблемні питання оподаткування банків України // Вісник НБУ. – 2009. – №9. – С. 22–25.
7. Орлова В.О. Податкове навантаження комерційних банків як фактор розвитку економіки на сучасному етапі [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2010_30_1/Orlova.pdf]
8. Сербина О.Г. Організація податкового контролю за банківською діяльністю та його ефективність // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – №18.5. – С. 197–204.
9. Ключко Л.А. Оподаткування банківської діяльності в Україні та основні напрями його вдосконалення / Л.А. Ключко, Я.Г. Підсошна // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://fdk.khibs.edu.ua/pdf/2012_1/55

Н.В. ПОПРОЗМАН,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Основні методологічні аспекти моделей стратегії розвитку агропромислового виробництва

У статті розглядаються та аналізуються базові моделі стратегічного управління. Акцентується увага на особливостях функціонування агропромислового виробництва, підкреслюється необхідність формування сучасної стратегії його економічного розвитку.

Ключові слова: модель, стратегічне управління, фактори, агропромислове виробництво, стратегія, розвиток.

Н.В. ПОПРОЗМАН,

к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики,

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Основные методологические аспекты моделей стратегии развития агропромышленного производства

В статье рассматриваются и анализируются базовые модели стратегического управления. Акцентируется внимание на особенностях функционирования агропромышленного производства, подчеркивается необходимость формирования современной стратегии его экономического развития.

Ключевые слова: модель, стратегическое управление, факторы, агропромышленное производство, стратегия, развитие.

The main methodological aspects of model development strategy for agricultural production

Are examined and analyzed the basic models of strategic management. Attention is focused on the features of the agricultural production, emphasizes the necessity of forming a modern strategy for its economic development.

Keywords: model, strategic management, factors, agricultural production, strategy development.

Постановка проблеми. Стратегічне управління є важливою підсистемою системи управління та відповідно володіє рядом специфічних особливостей розробки та реалізації стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва. Існуючі наукові підходи характеризуються різними поглядами і навіть бувають полярними за змістом. При формуванні стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва мають місце такі фактори, які відображають особливості функціонування АПК, значення його для розвитку національної економіки, екологічної безпеки, забезпечення населення продуктами харчування, сировиною промисловості, надходження валютних ресурсів тощо, що визначають агропромислове виробництво як стратегічне і життєво необхідне для функціонування суспільства в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили І. Ансофф [1], Х. Віссема [2], Д. Клиланд, У. Кінг [6], Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал [9], А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд [16], В. Немцов [10], А. Петров [11], В. Герасимчук [3], С. Оборська, З. Шершньова [17]. Особливо актуальними питаннями сьогодення є формування стратегії розвитку агропромислового комплексу та внеску в розвиток і вдосконалення цієї методології Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяка [15], М. Маліка, О. Шпикуляка [5], Л. Забуранної [4], П. Саблуком, В. Власовим, О. Білорусом [14] та рядом наукових досліджень вчених ННЦ «Інститут аграрної економіки». Проте це поняття потребує осмислення і постійного удосконалення зважаючи на кардинальні зміни умов і вимог сучасності в цілому.

Метою статті є аналіз базових стратегій та доповнення існуючої стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний горизонт функціонування агропромислового виробництва визначають такі фактори, як фінансово-економічний, виробничий і технологічний потенціал системи, обсяг сировини і ресурсів, їх структура та, відповідно, продукція, потреби, вимоги внутрішнього і зовнішнього ринків, споживачів, геополітична ситуація, якісно проведені реформи усіх суспільних інституцій, належне виконання та оцінка проміжних результатів стратегічних кроків реалізації, інтуїція, знання, професіоналізм керівництва та трудових ресурсів тощо.

Так, згідно з таблицею бачимо цінності факторів, які мають місце при формуванні стратегії розвитку агропромислового виробництва, як системи. Зважаючи на соціальну напругу, рівень інфляції, складну та затяжну геополітичну ситуацію, очікування проведення реформ у правовому та соціально-економічному полі тощо, то це все робить акцент на тріаді підходу еколого-економіко-соціальному. А в умовах посилення полярності у суспільстві – на соціальній справедливості.

Загальновідомою, при формуванні стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва, є модель М. Портера, яка базується на факторах стійкості позиції фірми на ринку завдяки конкурентоспроможності. Основні варіанти розробки стратегії конкуренції такі:

- стратегія лідерства за витратами – зниження собівартості виробництва товарів і послуг, що однозначно веде до підвищення попиту;
- стратегія широкої диференціації – виробництво товарів і послуг кращої якості та надання специфічних рис, що вигідно відрізняє такий товар від аналогічних товарів конкурентів;
- стратегія оптимальних витрат – раціональне використання сировини і ресурсів з метою здешевлення собівартості продукції;

Ціннісні орієнтації факторів формування стратегії

| Орієнтації | Категорії цінностей | Пріоритетні цілі |
|--------------|---|---|
| Аналітичні | Знання, досвід, інтуїція, раціональне мислення | Довгострокові дослідження, розробка тактики, індикативних планів, стратегії |
| Економічні | Фінансово-економічні інтереси | Зростання прибутковості, ефективності ведення діяльності |
| Соціальні | Повага і забезпечення соціальних аспектів життя громадян, культура взаємовідносин | Сприятливий мікроклімат, духовний ріст, задоволення моральних цінностей |
| Естетичні | Забезпечення гармонійного розвитку особистості, оформлення робочого місця | Підвищення якості товару і послуг, дизайн виробів, креативність мислення |
| Теологічні | Морально-етичні норми | Повага між співробітниками, громадянами суспільства, відсутність конфліктів, соціальної напруги |
| Екологічні | Раціональне використання природних ресурсів, усвідомлення значення цього фактору для майбутніх поколінь | Збереження природних ресурсів і навколишнього середовища, повноцінні рекреаційні зони |
| Геополітичні | Соціально-економічна та правова безпека | Незалежність |
| Суспільні | Національні ідеї, продовольча програма, збалансоване харчування, збереження агроландшафтів | Здорова морально і фізично нація, добробут кожного члена суспільства |

Джерело: сформовано автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– стратегія ринкової ніші – орієнтується на вузькому сегменті ринку;

– стратегія упередження – як правило, використовують фірми, що знаходяться на етапі початку існування свого бізнесу та пов'язаний з формуванням стратегічного активу випередження.

Як антипод такої стратегії є стратегія «блакитного та червоного» океану, яка базується не на конкурентних перевагах, а на способі мислення, креативності, неповторності і оригінальності, що призводить до ефективності прийняття стратегічних рішень [12].

А от модель, яка базується на філософії якості управління та виробництвом, системному підході до управління, при якому враховуються інтереси і вимоги всіх учасників процесу: споживачів, виробників, власників і акціонерів, партнерів, конкурентів і постачальників, суспільство, є моделлю системи управління для виробництва, яке орієнтоване на сталий розвиток та підвищення конкурентоспроможності – це модель EFQM Excellence Model Європейського фонду управління якістю.

Переконані, що в період переходу економіки України на нові ринки збуту продукції, конкурентоспроможність є невід'ємною умовою, то модель досконалості Європейського фонду управління якістю (EFQM) або українською (ЄФУЯ) є основою для управління цими показниками з метою безперервного удосконалення власної діяльності, та, відповідно, базується на таких аспектах: результативність відносно ефективного ведення справ, вимоги споживачів, персоналу і суспільства в цілому задовольняються через очолювані лідерами політику і обрану стратегію діяльності, науково обґрунтоване управління персоналом, використання ресурсів, ведення соціально-економічних процесів, партнерських стосунків [8, с. 21].

Дана модель є практичним інструментом оцінки власної конкурентоспроможності та може бути використана будь-яким агропромисловим господарством.

Виділяють такі складові моделі: фундаментальні концепції Моделі досконалості EFQM, структура критеріїв і підкритеріїв Моделі досконалості EFQM, логіка RADAR. Щодо логіки

RADAR, то вона містить чотири складові: Results – визначені бажані результати, Approach – підходи до реалізації запланованих заходів, Deployment – застосування і впровадження плану дій, Assessment – оцінка результатів діяльності, Review – перегляд плану дій та корекція за потребою [8].

Стосовно агропромислового комплексу (рис. 1), то ця модель дозволить визначити сильні і слабкі сторони діяльності, перспективні напрями розвитку та вдосконалення якості продукції та послуг, реально оцінити власну діяльність. Однією з найвідоміших базових моделей стратегічного управління є так звана матриця Бостонської консалтингової групи. Матриця «зростання – частка ринку» побудована як сукупність «стратегічних одиниць бізнесу», які характеризуються своїми особливостями. Як правило, набір кроків даної стратегії називають еталонними, а стратегії – нормативними. Очевидно, що перевагою такого підходу є оцінка ринкової позиції стратегічних одиниць бізнесу, але недоліком є недостатня чутливість до ринкової позиції.

Отже, Ж.–Ж. Ламбен [7, с. 57] доповнив дану матрицю деякими траєкторіями функціонування економічної системи:

– «траєкторія новатор» – система виходить на ринок із новим товаром, що може зайняти місце серед «зірок»;

– «траєкторія послідовника» – система виходить із товаром «знак питання» на ринок, де існує лідер, і фірма наслідує агресивну стратегію збільшення частки ринку;

– «траєкторія невдахи» – внаслідок недофінансування «зірки» можуть стати «знаком питання»;

– «траєкторія перманентної посередності» – «знаку питання» не вдається збільшити частку ринку і він стає «голодною собакою».

В умовах ринку, який характеризується високими темпами зростання, використовують матрицю І. Ансоффа [1], тобто за вибором напрямків зростання у системи є кілька стратегічних альтернатив: стратегія вдосконалення діяльності, товарної експансії, розвитку ринку, диверсифікації. Перевагами даної матриці є простота і наглядність розроблених альтернатив, а недоліком – врахування лише двох критеріїв, хоча і найважливіших, при формуванні стратегічних альтернатив.

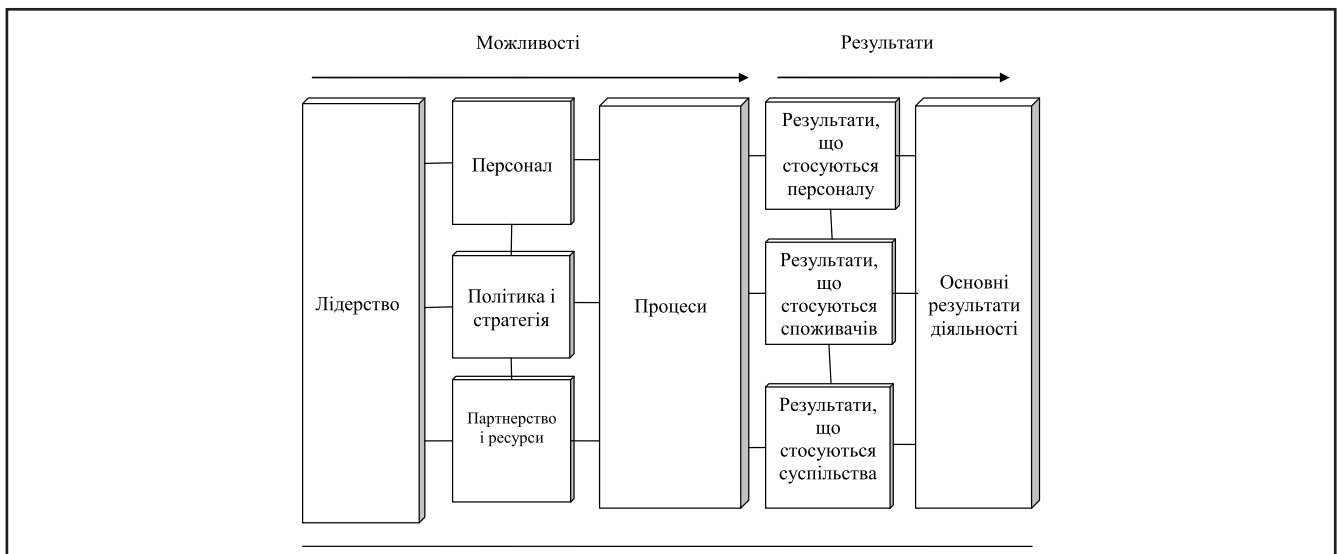


Рисунок 1. Модель досконалості Європейського фонду управління якістю (ЄФУЯ) агропромисловими підприємствами
Джерело: [8].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У своїх наступних дослідженнях Ансофф удосконалює даний підхід вказуючи на синергійний ефект, який настає за умов зв'язку старого і нового виробництва товарів і послуг, тобто: бізнес повинен визначатися на основі врахування двох факторів «продукт – ринок» та головним критерієм визначення і вибору нового бізнесу повинен стати синергійний ефект. Слід враховувати, що до цього уточнення Д. Абель додає ще один чинник, технології (тримірна схема Абеля).

Згідно з моделлю McKinsey основними індикаторами привабливості ринку є: обсяг ринку, темпи зростання, конкурентна ситуація, прибутковість, технологічний рівень, регулювання, чутливість до національної кон'юнктури. Розробники моделі вказують, що привабливість галузі і позиції бізнесу на різних ринках мають і різні показники. Тому після аналізу ринку потрібно визначити основні і другорядні фактори, що найбільше відповідають цьому конкретному ринку, об'єктивно їх оцінити використовуючи три рівні: низький, середній, високий. Такий підхід можна використовувати в усіх життєвих циклах попиту за різних умов конкуренції.

Наступною базовою моделлю стратегічного управління є модель Hofer/Schendel, яка описує цикл розвитку ринку товарів і пропонує певні стратегічні висновки на основі аналізу еволюції ринку (рис. 2).

Автори моделі вважають, що бізнес-процеси пов'язані між собою і їх життєві цикли дуже подібні, а в протилежному випадку рекомендують використовувати модель McKinsey

для визначення стратегії розвитку економічної системи. Модель Hofer/Schendel не має широкого застосування на практиці, проте має теоретико-наукове значення для дослідження підходів стратегічного управління. До базових моделей стратегічного управління економічною системою належить, так звана, матриця спрямованої політики або модель Shell/DML (DirectPoliceMatrix), яка розроблена Британсько-Голандською фірмою хімічної галузі Shell в умовах енергетичної кризи (рис. 3). До переваг цього підходу належить можливість підтримувати баланс між надлишком і дефіцитом коштів шляхом розвитку перспективних видів стратегічних одиниць бізнесу, позиціонування їх на матриці, які перебувають у різних фазах життєвого циклу продукту. Рішення, які ухвалюються на її основі, залежать від того, що в центрі уваги керівника – життєвий цикл бізнесу чи потік грошових коштів [10, с. 275]. Вагомий внесок у розвиток наукових ідей стратегічного управління мала модель ADL/LC (Артур Д. Літл). Поєднання чотирьох стадій життєвого циклу галузі і п'яти конкурентних позицій дає в результаті матрицю позицій і стратегій.

Кожна з розглянутих моделей стратегічного управління має свої переваги і ризики, але практичне значення будуть визначати фактори, які відносяться до політико-економічного внутрішнього і зовнішнього середовища, потенціалу системи, мистецтва керування нею, методів діагностики фінансово-економічних мікро-, мезо- і макропоказників.

| | Відносна конкурентна позиція бізнесу | | | погана |
|-----------------------|--------------------------------------|---------|------------------------------|------------------------------------|
| | сильна | середня | слабка | |
| Розвиток / витіснення | Стратегії збільшення частки ринку | | | Стратегії росту |
| Зростання | Стратегії росту | | | Стратегія ліквідації або дроблення |
| Зрілість / насичення | Стратегія збільшення прибутку | | Концентрація на своєму ринку | |
| Скорочення | Стратегія скорочення активів фірми | | | |

Рисунок 2. Матриця аналізу еволюції ринку (Модель Hofer/Schendel)

Джерело: [10 с. 232].

| Перспективи галузі бізнесу | Конкурентоспроможність бізнесу | | |
|--|---|--|---------------|
| | Подвоїти обсяг виробництва або закрити бізнес | Стратегія утримання конкурентних переваг | Лідер бізнесу |
| Продовжувати обережно або частково скорочувати | Продовжувати обережно бізнес | Стратегія росту | 1 |
| Стратегія скорочення | Стратегія часткового скорочення | Стратегія генератора грошових коштів | |

Рисунок 3. Модель Shell/DLM (матриця спрямованої політики або галузева привабливість – конкурентоспроможність)

Джерело: [11, с. 46].

Висновки

Розглянувши теоретичні підходи до формування стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва, встановили, що стратегічне управління включає всі функції управління, тобто планування, організацію, регулювання, координацію, мотивацію і контроль. До цього слід додати циклічність, що означає постійне корегування моделі формування стратегії згідно об'єктивних та суб'єктивних умов.

У сучасних умовах системи ведення господарства мають складну і подвійну структуру. З одного боку, цю структуру характеризують складні зв'язки взаємозв'язаних систем галузей сільського господарства – землеробства, рослинництва, кормовиробництва і тваринництва, а з іншого – стан та стійкість компонентів самої системи ведення сільського господарства. До них першою чергою відноситься інтенсивність сільськогосподарського виробництва, принципи і особливості територіальної і галузевої організації, методи управління, наявні технології і техніка, що використовуються для вирощування і формування продукції.

Обумовленість здійснення процесів виробництва в АПК багатьма факторами (станом земельних ресурсів, погодними умовами, системами управління ресурсним потенціалом тощо), невизначеність в змінах деяких із них, дія часу як особливого фактору на зростання і розвиток сільськогосподарських рослин і тварин, потребують розробки методики організації і використання інформаційних потоків, що їх супроводжують на окремих етапах життєвого циклу сільськогосподарської продукції. За таких умов основою стабільності і ефективності розвитку АПК є оптимальне поєднання існуючих взаємозв'язків, що забезпечують функціонування процесів виробництва, впливу внутрішніх і зовнішніх факторів управління основними елементами обраної маркетингової стратегії виробництва тощо. При цьому всі підприємства агропромислового виробництва можна поділити на монопродуктивні (вузькоспеціалізовані), домінантно-продуктові (більша частина яких обумовлена існуючою матеріальною базою і ефективністю їх використання) і диверсифіковані, де є різноманітні види продукції, не пов'язані з основною економічною діяльністю.

У ринковому середовищі підприємства АПК регіонів обумовлюють собою взаємозалежну тріаду – одночасно є поставальниками, споживачами і конкурентами. До цього слід додати, що головною умовою формування ефективної стратегії розвитку агропромислового комплексу України є правильний вибір моделі оцінки економічного потенціалу країни, що є стартовою опорною точкою економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. / Под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 350 с. Виссема Х. Менедж-

мент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании): Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

2. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании): Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

4. Забуранна Л.В. Туристична підприємницька діяльність в аграрній сфері: теорія, організація: монографія / Л.В. Забуранна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 484 с.

5. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи: моногр. / [Луценко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуняк О. Г. та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 516 с.

6. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. – М.: Прогресс, 1982. – 397 с.

7. Ламбен Жан-Жак. Маркетинг, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг: [пер. с англ.] / Жан-Жак Ламбен. – Изд-во «ПИТЕР», 2007. – 796 с.

8. Модель досконалості Європейського фонду управління якістю [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://efgm.org/en/tabid/132/default.aspx>

9. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

10. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. Навч. посіб. Ч. 1. – К.: ДП «Експер-Поліграф». – 2001. – 558 с.

11. Петров А.Н. Стратегический менеджмент / А.Н. Петров. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

12. Попрозман Н.В., Попрозман О.І. Концептуальні елементи стратегічного управління // Формування ринкових відносин в Україні. НДЕІ. Міністерства економіки України–2015. – Випуск №4.

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. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: Монографія / П.Т.Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.

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

16. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

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

О.В. П'ЯНКОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Корпоративна соціальна відповідальність в умовах кризи – інструмент мінімізації нефінансових ризиків

Стаття присвячена питанням впровадження корпоративної соціальної відповідальності в умовах кризових явищ, досліджено види нефінансових ризиків, проаналізовано можливість їх мінімізації через узгодженість інтересів стейкхолдерів та бізнесу.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне управління, нефінансовий ризик, соціальні інвестиції, соціальний діалог, стейкхолдери.

Корпоративная социальная ответственность в условиях кризиса – инструмент минимизации нефинансовых рисков

Статья посвящена вопросам внедрения социальной корпоративной ответственности в условиях кризиса, проведено исследование нефинансовых рисков, проанализирована возможность их минимизации путем согласованности интересов стейкхолдеров и бизнеса.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпоративное управление, нефинансовые риски, социальные инвестиции, социальный диалог, стейкхолдеры.

O.PIANKOVA

PhD in Economics, National University of Food Technologies

Corporate social responsibility in times of crisis as a tool to minimize non-financial risks

The article is devoted to issues of implementation of corporate social responsibility in times of crisis. Author studied types of non-financial risks and analyzed the possibility of their minimizing through coordination of interests of stakeholders and business.

Keywords: corporate social responsibility, corporate governance, non-financial risks, social investment, social dialogue, stakeholders.

Постановка проблеми. Множинність наукових та наукопопулярних джерел переконує менеджмент у позитивності, а іноді й у невідворотності впровадження практик корпоративної соціальної відповідальності. Однак існує значна прогалина у дослідженнях щодо практичної реалізації та результативності впровадження корпоративної соціальної відповідальності, мінімізації нефінансових ризиків, що виникають як наслідок неоднозначності її розуміння бізнесом та суспільством.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці започаткування та розвитку практик корпоративної соціальної відповідальності бізнесом присвячені дослідження Г. Боуена, А. Керолла, Дж. МакГуїра. Проте питання мінімізації нефінансових ризиків корпоративної соціальної відповідальності залишаються недослідженими.

Метою статті є дослідження видів нефінансових ризиків, проаналізовано можливість їх мінімізації через узгодженість інтересів стейкхолдерів та бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Еволюція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) від одноразового соціального заходу до філософії взаємовідносин бізнесу із суспільством пройшла тернистий шлях. Змінювалося розуміння КСВ виробником, зростали запити зацікавлених сторін, розвивалися наукові школи щодо проблематики впровадження відповідальності, зростала актуальність поглиблення взаємодії бізнесу та стейкхолдерів.

Розвиток КСВ узгоджується з розвитком суспільства та відбувається в розвинених країнах світу як еволюційний, що передбачає поступові зміни, та у країнах, що розвиваються, як революційний, що на противагу еволюційному характеризується як швидкий якісний зсув.

Початок розвитку датується першими практичними спробами реалізувати принципи соціальної відповідальності Г. Фордом через встановлення найвищої оплати праці в галузі та науковими працями з КСВ, серед яких роботи Г. Боуена [1], А. Керолла [2], Дж. МакГуїра [3].

Дослідник КСВ Дж. МакГуїр [3, с. 144] наполягав, що «корпорація має не тільки економічні та правові зобов'язання, а й несе відповідальність перед суспільством, що дещо виходить за їх межі».

Публікація Г. Боуена [1, с. 6] визначала соціальну відповідальність як «реалізацію тієї політики, прийняття таких рішень або дотримання такої лінії поведінки, які були б бажаними з позиції цілей та цінностей суспільства».

Актуальною для сьогодення є праця А. Керолла [2, с. 500], в якій запропоновано реалізовувати КСВ відповідно «економічним, правовим, етичним очікуванням, що висунуті суспільством організації в даний період».

Серед найбільш відомих концепцій КСВ виділяють:

– «теорію корпоративного егоїзму», підґрунтям якої стала ідея, що єдиною відповідальністю бізнесу є збільшення прибутку для акціонерів;

– «теорію корпоративного альтруїзму», в основу якої покладено зобов'язання бізнесу турбуватися не тільки про зростання прибутку, а й бути максимально корисним у вирішенні суспільних проблем, підвищенні якості життя, охороні навколишнього середовища;

– «теорія розумного егоїзму», яка передбачає скорочення поточного прибутку через реалізацію соціальних проектів та створення умов для збільшення прибутку в перспективі через отримання ефекту від попередніх соціальних інвестицій.

Сьогодні набуває все більшої популярності інтегрований підхід, відповідно до якого соціальна активність компанії корелюється з основною сферою діяльності, зменшується розпороченість соціальних зусиль, відбувається концентрація соціальних інвестицій.

Саме актуальністю проблематики КСВ викликана поява значного наукового доробку вчених, які пропонують своє розуміння даної категорії. Однак загально визаним та найбільш актуальним для сьогодення є визначення КСВ, запропоноване Міжнародним стандартом ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [4] як відповідальності організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, котра: сприяє стійкому розвитку (здоров'я та благополуччя суспільства), враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству; узгоджується з міжнародними нормами поведінки; введена у всій організації.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Серед принципів корпоративної соціальної відповідальності ISO 26000 визначає [4]: підзвітність, прозорість, етичну поведінку, повагу інтересів зацікавлених сторін, повагу до верховенства права, дотримання міжнародних норм поведінки, повагу прав людини.

Основними причинами, що спонукають до впровадження КСВ, є: глобалізація та загострення конкуренції; зростаючі розміри та вплив компаній; посилення державного регулювання; змагання компаній за професійний персонал; актуалізація громадянської активності; зростаюча роль нематеріальних активів компанії [5].

Змінюється роль КСВ у кризові часи. Середній бізнес в умовах жорсткої економії та необхідності вижити намагається скоротити соціальні інвестиції. Зацікавлені сторони, які також відчувають вплив кризи, підвищують очікування та бажають підтримки через соціальний діалог.

Великий бізнес, розуміючи перспективність соціального прибутку, намагається використати КСВ як інструмент запобігання виникненню нефінансових ризиків, що виникають через відмінність суті її розуміння між компанією та стейкхолдерами (табл. 1).

Діалог зі стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) – спеціально організована комунікація, спрямована на побудову відносин з зацікавленими сторонами та оптимізацію нефінансових ризиків, що виникають при різному баченні майбутнього у бізнесу та зацікавлених сторін [5, с. 52].

Розвиток взаємодії зі стейкхолдерами полегшує виявлення інтересів та врахування очікувань у діяльності компанії.

Моделлю М. Портера та М. Креймера [7] КСВ запропоновано сприймати як реагуючу у випадках, коли необхідно вирішити нагальну проблему, і стратегічну, що є характерною при створенні довготривалих конкурентних переваг.

Розвиток КСВ передбачає поступовий перехід від реагуючої до стратегічної форми шляхом переорієнтації розумін-

ня витрат, як наслідку негативного, на інвестиції, як перспективу конкурентоспроможності, кроку до соціального діалогу.

Узагальнюючи наукові публікації закордонних та вітчизняних авторів, вважаємо за доцільне виділити рівні розвитку КСВ:

– оборонний рівень – компанія не визнає та заперечує відповідальність за дії, що призвели до погіршення екологічного стану, соціальних невдоволень тощо;

– базовий рівень – відповідальне ставлення до дотримання правових норм;

– функціональний рівень – поступове розширення поодиноких ініціатив, спрямованих на подолання соціально-економічних проблем, а саме впровадження інновацій, підвищення якості, екологічні заходи;

– стратегічний рівень компанія досягає поступово розширюючи соціальну спрямованість та сприймаючи КСВ не як окремий напрям діяльності, що потребує час від часу сил та коштів, а як філософію життєдіяльності підприємства, відповідну стратегічним пріоритетам та баченню корпоративного управління;

– громадянський рівень передбачає просування принципів КСВ серед ділових партнерів, ініціативу і підтримку соціального діалогу з контактними аудиторіями, популяризацію соціально-відповідальної поведінки у суспільстві.

Кожен з зазначених рівнів розвитку КСВ характеризується певними видом КСВ, регулюючим підрозділом, напрямками реалізації, періодичністю та терміном застосування (табл. 2).

Однак у будь-які часи, особливо в період кризових випробувань, компанії доречно пам'ятати, що метою здійснення КСВ має залишатися не виживання, а кропітка робота в напрямі стійкого розвитку, що передбачає відповідальне задоволення потреб нинішнього покоління без завдання шкоди можливості задоволення потреб майбутнього.

Усе частіше стійкий розвиток компанії асоціюють з мінімізацією нефінансових ризиків шляхом побудови стійких взаємовідносин зі стейкхолдерами.

Таблиця 1. Інтереси стейкхолдерів компанії

| Стейкхолдери | Інтереси |
|---------------------------|---|
| Акціонери | Максимізація розміру дивіденду; підвищення вартості акцій; розвиток та підвищення вартості компанії |
| Персонал | Гарантія зайнятості; рівень реальної заробітної плати; умови праці та відпочинку; соціальні гарантії; можливість кар'єрного зростання; рівень задоволення роботою |
| Інвестори | Повернення інвестицій, максимізація прибутку |
| Кредитори | Виконання кредитних зобов'язань |
| Бізнес-партнери | Виконання договірних зобов'язань, вчасність та надійність, дотримання етичності у стосунках |
| Громадські організації | Захист природного середовища та екологічна безпека; підвищення соціального добробуту |
| Споживачі | Довгострокова перспектива співпраці, надання якісних товарів та послуг |
| Засоби масової інформації | Відкритість та прозорість діяльності, доступність отримання інформації, готовність до діалогу |
| Органи державної влади | Відповідність вимогам законодавства; забезпечення зайнятості; вклад в економічний розвиток; своєчасні виплати до бюджету |

Джерело: [6].

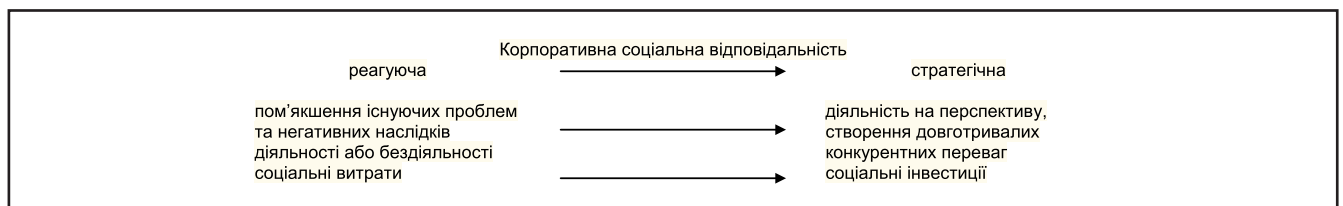


Рисунок 1. Форми КСВ

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Рівень розвитку КСВ

| Ознака | Рівень застосування КСВ | | | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|---|--|--|---|
| | оборонний | базовий | функціональний | стратегічний | громадянський |
| Вид КСВ за рівнем розвитку | Реагуюча | | Оперативна забезпечуюча превентивна | Стратегічна | |
| Регулюючий підрозділ | Юридичний | Відділ кадрів, маркетингу, PR | Відділ PR, маркетингу, що курується виконавчим директором | Комітет зі стійкого розвитку у складі Ради директорів на чолі з виконавчим директором | Комітет зі стійкого розвитку у складі Ради директорів на чолі з незалежним директором |
| Напрями реалізації КСВ | Дотримання податкового законодавства | Дотримання трудового та податкового законодавства, соціальні заходи | Відповідальне ставлення до персоналу; програми щодо охорони навколишнього середовища | Інтеграція принципів КСВ до корпоративної культури; розвиток споживчої культури, благодійна діяльність | Ініціатива та підтримка соціального діалогу, активна участь у розвитку регіону |
| Періодичність, термін реалізації | Одноразові | Одноразові | Повторювальні | Довгострокові, плановані | Постійна участь |

Найбільш спонукаючим фактором до започаткування співпраці з зацікавленими сторонами в країнах з неформованою (молодою) корпоративною культурою залишається бажання уникнути або передбачити нефінансові ризики, мінімізувати або нівелювати їх наслідки.

Серед найбільш актуальних нефінансових ризиків виділяють: соціально-трудові; екологічні, репутаційні, ризики корпоративного управління; ризики правового регулювання; ризики державного регулювання або політичні ризики (табл. 3).

З метою підвищення ефективності управління та попередження виникнення нефінансових ризиків або мінімізації їх наслідків науковці рекомендують наступні форми та інструменти взаємодії зі стейкхолдерами (табл. 4).

Яскравим прикладом дослідження нефінансового впливу бізнесу на суспільство є спільний проект Економіка Communication Hub та Спільноти соціально відповідального бізнесу щодо оцінки розривів в очікуваннях стейкхолдерів від бізнесу та розуміння своєї соціальної ролі компаніями [8, с. 28–33].

Проанкетовано 38 компаній – переможців рейтингу топ-100, серед яких представники металургійного комплексу, лідери енергетичного ринку, найкращі агропромислові холдинги, виробники продуктів харчування та напоїв.

У дослідженні брали участь 50 експертів, громадські активісти, експертні організації, представники центральних та місцевих органів влади, представники засобів масової інформації.

На думку суспільства, пріоритетами в умовах кризи є створення робочих місць, наповнення бюджету, вирішення екологічних проблем та впровадження інновацій.

Серед найбільш суттєвих для вітчизняного бізнесу із запропонованих 29 питань експерти відзначили такі [9]: «якість продукції, залучення до тематичних або галузевих коаліцій, корупція, відповідальний маркетинг, відповідальні закупівлі, розвиток та впровадження інновацій, умови праці, охорона праці та промислова безпека, взаємодія з закладами освіти, залучення у системні зміни».

Таблиця 3. Нефінансові ризики

| Вид ризику | Прояв та наслідки |
|---------------------------------|---|
| Корпоративного управління | Загроза зниження вартості компанії, падіння курсу акцій внаслідок неефективної роботи менеджменту |
| Соціально-трудові | Зниження ефективності бізнесу через відтік кваліфікованого персоналу, зростання соціальної напруги |
| Екологічні | Негативні наслідки для бізнесу через недотримання екологічного законодавства, нанесення шкоди навколишньому середовищу, створення загрози життю та здоров'ю населення |
| Репутаційні | Втрата довіри до компанії та її продуктів під впливом суспільної думки |
| Правові | Зміна законодавства щодо умов господарювання, податкових зобов'язань, ліцензування тощо |
| Політичні | Зміна політичного курсу, перерозподіл власності через зміну владних еліт |
| Корупційні | Загроза додаткових витрат, ризик втрати інвесторів |
| Ризик дезорієнтації менеджменту | Через багатовекторність запитів стейкхолдерів |

Таблиця 4. Форми та інструменти взаємодії із зацікавленими сторонами [5, с. 19]

| Форми | Інструменти |
|---|---|
| Постійне інформування | Прес-конференції, інформаційні листи, нефінансові звіти, корпоративні видання, прес-релізи |
| Соціальний діалог | Консультації, переговори, круглі столи |
| Вивчення думок та інтересів стейкхолдерів | Анкетування, опитування, інтерактивні сервіси на корпоративних сайтах, створення фокус-груп для обміну враженнями |
| Участь у заходах, що ініційовані стейкхолдерами | Доповіді, участь у event-заходах |
| Спільна соціальна діяльність | Робочі групи, програми, акції |

При побудові «матриці суттєвих питань» серед найбільш важливих виявлені:

– для бізнесу: корупція, енергоефективність, підтримка малого бізнесу, створення робочих місць, використання земельних ресурсів, якість продукції, відповідальні закупівлі, доступність та прозорість інформації, охорона праці та промислова безпека, розвиток території присутності, взаємозв'язок зі стейкхолдерами, розвиток та впровадження інновацій;

– для зацікавлених сторін: корупція, забруднення навколишнього середовища, енергоефективність, розвиток та впровадження інновацій, якість продукції, конкуренція, підтримка малого бізнесу, підвищення ефективності, створення робочих місць, диверсифікація ринків збуту, екологічний вплив продукції, використання земельних ресурсів, доступність та прозорість інформації, умови праці, захист прав споживачів.

Доречно відзначити, що за результатами анкетування питання взаємозв'язку бізнесу зі стейкхолдерами виявилось значно суттєвішим для бізнесу, ніж для суспільства.

Серед пріоритетних напрямів, що найбільше турбує обидві сторони, є економічний та екологічний. Соціальні питання залишаються більш актуальними для бізнесу. Серед 29 запропонованих в анкетуванні до трьох найменш істотних питань для компаній та зацікавлених сторін віднесені: стратегічна благодійність, участь у роботі тематичних та галузевих коаліцій, а також відповідальний маркетинг.

У результаті дослідження виявлені значні розриви у сприйнятті ролі бізнесу в вирішенні екологічних проблем.

Думки співпадають з питань (розміщені в порядку зменшення істотності): корупції, добросовісної конкуренції, підвищення ефективності, умов праці, якості корпоративного управління, участі в роботі над системними змінами.

Висновки

Узагальнюючи, можливо зазначити, що закордонні науковці та практики розуміють КСВ як добровільні заходи бізнес-спільноти на користь громадянського суспільства.

В Україні бізнесу доречно сконцентрувати увагу на проблемі гіперболізації ефекту КСВ, поглибленні нефінансових ризиків у випадку нерозуміння потреб суспільства. КСВ в умовах кризи має перетворитися на філософію компанії, інструмент мінімізації нефінансових ризиків, а ефективність сприйматися як результат внеску у економічний розквіт, екологічний розвиток та примноження соціального капіталу відповідно до очікувань зацікавлених сторін.

Список використаних джерел

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen – N.Y.: Harper & Row, 1953.
2. Caroll A. A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance / A. Caroll // Academy of Management Review. – 1979. – Vol. 4. N. 4. – P. 497–505.
3. McGuire J. Business and Society / J. McGuire – N.Y.: McGraw-Hill, 1963.
4. Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности»: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: // http://www.iso.org/sites/iso26000launch/documents/ISO_26000_Project_overview.pdf
5. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса? Учеб. пособ. – М.: Внешэкономбанк, 2011. – 56 с.
6. Бойченко Е. Социальная ответственность бизнеса в современных условиях развития экономики: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: // www.ecojuris.gisap.eu/archive/2014-10
7. Porter M., Kramer M. Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility; Harvard Business Review, 2006.
8. Воробей В. На пороге нового общественного договора? // Топ-100. Рейтинг крупнейших компаний. – 2014. – №2. – С. 28–33.
9. Кравчук К. Оцінка нефінансового впливу: матриця істотності: аналітичний огляд вересень 2014: [Електрон. ресурс]: Режим доступу: // www.svb.org.ua

С.М. ШУЛЯРЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,

Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Застосування методології стратегічного управлінського обліку в системі контролінгу підприємств

Проаналізовано підходи до визначення інформаційного забезпечення стратегічного контролінгу. Подано сутність стратегічного управлінського обліку, його завдання, предмет, об'єкти, функції, принципи організації, методи обробки та представлення стратегічної інформації, склад первинних документів, реєстрів та стратегічної звітності.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, стратегічний контролінг, стратегічний управлінський облік.

С.Н. ШУЛЯРЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита,

Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Применение методологии стратегического управленческого учета в системе контроллинга предприятий

Проанализированы подходы к определению информационного обеспечения стратегического контроллинга. Представлена суть стратегического управленческого учета, его задачи, предмет, объекты, функции, принципы организации, методы обработки и подачи стратегической информации, состав первичных документов, регистров и стратегической отчетности.

Ключевые слова: информационное обеспечение, стратегический контроллинг, стратегический управленческий учет.

Application of methodology of strategic management accounting in the system of controlling enterprises

The article deals with the approaches to the definition of information support strategic controlling. Posted essence of strategic management accounting, its objectives, objects, functions, principles of organization, methods of processing and presentation of strategic information, the composition of primary documents, registers and strategic reporting.

Keywords: management accounting, strategic controlling.

Постановка проблеми. Про поступове запровадження системи контролінгу на вітчизняних підприємствах свідчить поява впродовж останнього десятиліття на ринку праці вакансій фінансових контролерів, стажерів відділу контролінгу, бізнес-контролерів, спеціалістів з бюджетування, аналітиків. Про важливість і необхідність запровадження такої системи свідчить і значна кількість дисертаційних досліджень, статей наукового та практичного характеру.

Беззаперечно, контролінг визначають як функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві. Крім того, під контролінгом розуміють систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством для швидкого реагування на ті чи інші зміни. Основним джерелом інформації для контролінгу є управлінський облік. Більшістю науковців управлінський облік трактується як система, що забезпечує управлінську ланку підприємства фінансовою та нефінансовою інформацією, необхідною для прийняття рішень і ефективного управління. Поділ контролінгу на оперативний та стратегічний спричиняє питання: яке інформаційне забезпечення потрібне для цілей стратегічного контролінгу?

Стратегічний контролінг має сприяти менеджменту у виро-бленні місії компанії, встановленні ключових цільових показників діяльності, розробці стратегії їх досягнення, визначенні чинників успіху і обґрунтуванні заходів, необхідних для досягнення поставлених стратегічних цілей. Крім того, контролери повинні запропонувати методику моніторингу життєздатності виробленого стратегічного плану, брати участь в створенні інформаційної системи раннього виявлення відхилень від наміченої стратегії і допомагати менеджменту в адаптації стратегічного плану та заходів щодо досягнення поставлених цілей до умов середовища, що змінюється.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ухвалений ще в 1999 році, містить визначення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку як системи обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1]. Тобто задача управлінського обліку спрямована на забезпечення внутрішньою інформацією про діяльність підприємства, фактори макросередовища враховуються в незначному ступені.

Законодавче визначення управлінського обліку та перелічені завдання стратегічного контролінгу вказують на те, що потрібна відповідна система інформації і для прийняття стратегічних управлінських рішень в процесі стратегічного управління підприємством. Таким інформаційним забезпеченням сьогодні стає стратегічний управлінський облік.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Підходи до сутності та складу інформаційного забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень відображені в роботах відомих зарубіжних і вітчизняних науковців – Б. Райана, С. Каплана, К. Друрі, К. Уорда, І.В. Алексеєвої, П.Й. Атамаса, С.Ф. Голова, Пушкар М.С., А.В. Шайкан, В.Р. Шевчук та інших. Результати досліджень вітчизняних науковців виявили, що інформаційне забезпечення для стратегічного управління визначають різними термінами та по-різному трактують сутність, об'єкти, принципи саме стратегічного управлінського обліку.

Невпорядкованість термінології та неповна визначеність елементів стратегічного управлінського обліку обумовили вибір теми і мету даної статті.

Метою статті є обґрунтування терміну «стратегічний управлінський облік», формування його завдань, функцій, принципів організації, виявлення методів обробки та представлення стратегічної інформації, первинних документів, реєстрів та стратегічної звітності.

Виклад основного матеріалу. Більшість науковців розглядають стратегічний (управлінський) облік як підсистему бухгалтерського чи управлінського обліку [2–5]. В.З. Семанюк розуміє стратегічний облік як підсистему обліку, функцію стратегічного управління, яка забезпечує менеджменту інформацією про внутрішнє і зовнішнє середовище діяльності підприємства для прийняття стратегічних рішень [2]. В. Шевчук також стверджує, що стратегічний управлінський облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, покликаний забезпечити керівництво підприємством необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень [5].

Професори М.С. Пушкар та Ф.Ф. Бутинець використовують поняття «креативного обліку». Наприклад, М.С. Пушкар розуміє під креативним обліком творчий облік, який вимагає від облікових працівників організації фактів і правил їх групування виходячи з інтересів менеджменту з метою отримання знань про нові об'єкти спостереження [6]. Автор обґрунтовує, що для бізнесу креативний облік дає можливість знайти рішення, спрямовані на забезпечення конкурентних переваг за рахунок діагностування сильних і слабких сторін діяльності, поглибленого вивчення тих об'єктів, що не розглядаються у фінансовому та управлінському обліку [6].

Наголошують на значній ролі саме бухгалтерського обліку в процесі стратегічного управління, що базується на підготовленій інформації, торкається всіх ланок управління і структурних підрозділів підприємства [7]. Автор доводить, що навіть коли питання збору, обробки, реєстрації, інтерпретації, первинного аналізу, підготовки та передачі інформації

менеджерам віднести до функцій, винятково, системи бухгалтерського обліку, до цього процесу тією чи іншою мірою будуть залучені, практично, всі структурні підрозділи. Зважаючи на це автор стверджує, що «стратегічний облік» не є окремим видом бухгалтерського обліку або окремою «системою» обліку і веде мову про стратегічний облік як елемент ідеології управління підприємством. Науковець вважає, що працівники бухгалтерських служб можуть опрацьовувати і використовувати нові спеціальні методи та інструменти з метою стратегічного управління, тому використовує замість терміну «стратегічний облік» – «бухгалтерський облік з метою стратегічного управління».

У подальших працях спостерігаємо використання термінів «стратегічний управлінський облік» або «стратегічний облік» [2, 3, 5, 8, 9] з деякими відмінностями щодо складу елементів та завдань даної облікової системи.

Так, стратегічний облік визначають тільки як необхідні дані для здійснення стратегічного аналізу і створення умов для застосування стратегічного контролю [8]. На думку авторів, стратегічний облік у поєднанні з аналізом і контролем «...дає змогу побудувати відповідну інформаційну систему, основою якої є спрямованість на інформаційне забезпечення розроблення та реалізації стратегій» [8].

Більш широке розуміння запропоновано іншим автором, що розглядає такий перелік елементів процесу стратегічного обліку: 1) облік; 2) стратегічний аналіз; 3) стратегічне планування; 4) стратегічний контроль [9]. Цей автор характеризує стратегічний облік «...як напрямок управлінського обліку, в рамках якого формується інформаційне забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень».

Проведені дослідження праць вітчизняних науковців дозволили визначити стратегічний управлінський облік як систему обліку, що забезпечує збирання, трансформацію, аналіз та передачу керівництву підприємства своєчасної та релевантної фінансової і нефінансової інформації, необхідної для стратегічного управління.

Перелік завдань, які можуть бути вирішені на підприємствах за допомогою системи стратегічного управлінського обліку, свідчить про необхідність інтеграції даного виду обліку в облікову систему підприємств:

- стратегічне планування (розробка цілей і стратегічних планів підприємства);
- стратегічна діагностика (дозволяє оцінити ефективність стратегії підприємства, зрозуміти стратегічну позицію підприємства в кожному з напрямків його діяльності, оцінити сильні і слабкі сигнали, що надходять із внутрішнього і зовнішнього середовищ);
- стратегічний контроль (визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей, порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин та наслідків даних відхилень);
- аналіз економічної ефективності стратегічних управлінських рішень (особливо інновацій і інвестицій).

Зазначені завдання обумовлюють такі функції стратегічного управлінського обліку, як інформаційна (забезпечення інформацією, необхідною для прийняття стратегічних управлінських рішень), прогнозна (складання стратегічних планів), аналітична (аналіз прогнозних та фактичних результа-

тів), контрольна (перевірка результатів діяльності підрозділів і підприємства в цілому в досягненні поставленої мети).

Предметом стратегічного управлінського обліку є господарська діяльність підприємств та інших суб'єктів ринку. Об'єкти стратегічного обліку розглядають як внутрішні на підприємстві: фінансові та виробничі ресурси, фінансово-господарські процеси і результати діяльності [4]. Більш повний їх перелік запропоновано іншим автором: окремі види та напрями діяльності підприємства, центри відповідальності, бюджети та довгострокові плани, зовнішнє середовище [5].

Користувачами інформації стратегічного управлінського обліку є вище керівництво підприємства (правління, президент, генеральний директор, директори) і менеджери центрів відповідальності (керівники підрозділів, департаментів, відділів). При цьому керівникам вищого рівня управління інформація управлінського обліку потрібна для визначення стратегії діяльності підприємства, прийняття стратегічних рішень та їх моніторингу, керівникам нижчих рівнів – для поетапної реалізації стратегії.

Система стратегічного управлінського обліку буде успішно виконувати свої функції, якщо будуть дотримані такі принципи його ведення:

- цілеспрямованість (наявність та розуміння головної загальної цілі підприємства консолідує зусилля працівників підприємства для досягнення результату);
- систематичність (довгострокова відданість цілям та завданням стратегічного управлінського обліку, що повинно стати органічним елементом корпоративної культури підприємства) [3];
- системність – передбачає встановлення між структурними елементами інформаційної системи підприємства (виробничим, фінансовим, статистичним, управлінським, стратегічним управлінським обліком) зв'язків, які забезпечують цілісність його функціонування, а також встановлення зв'язків між обліковими системами і системою управління в рамках формування інформаційних запитів та їх задоволення;
- актуальність (система обліку повинна негайно реагувати на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі, які можуть негативно вплинути на досягнення стратегічних цілей, та своєчасно розробляти заходи щодо відповідного коригування встановлених стратегій розвитку);
- ефективність (полягає в раціональному співвідношенні між витратами на створення системи стратегічного управлінського обліку та ефектом, який отриманий завдяки її функціонуванню).

Методи стратегічного управлінського обліку дозволяють обробити і представити в зручному для сприйняття вигляді стратегічну інформацію, отриману із зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. До них можна віднести: методи стратегічного ціноутворення та калькулювання (AB-costing, LC-costing, JIT-costing, target-costing, калькулювання на основі ланцюга цінностей, PFC-калькулювання), методи стратегічного позиціонування, система збалансованих показників (BSC), методи стратегічного (SWOT-аналіз, GAP-аналіз, CVP-аналіз, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз прибутковості за споживачами, продуктами, бізнес-процесами тощо) та системного аналізу, модель доданої вартості (EVA), відстеження

необхідності зміни стратегії, формування сигнальних індикаторів для виявлення проблем та інші.

Впорядкування теоретичних основ організації стратегічного управлінського обліку спонукає до подальшої розробки методики і організації побудови системи стратегічного обліку на підприємстві.

Так, наприклад, потрібно визначити перелік первинних документів, які містять необроблену стратегічну інформацію, їх форми, відповідальних за їх складання. До первинних документів стратегічного управлінського обліку можна віднести наступні: анкети для опитування експертів (під час застосування методу експертного опитування), картки статистичних спостережень за динамікою певного показника (метод екстраполяції трендів) тощо.

Регістри стратегічного обліку призначенні для зведення показників із первинних документів та їх інтерпретації. Склад реєстрів залежить від методів калькулювання з метою стратегічного управління, методів стратегічного аналізу та контролю, системи стратегічних планів і може містити наступні документи: відомість (карта) збалансованих показників (необхідна для уточнення стратегії і доведення її до всіх ланок управління, дає повну картину діяльності організаційної одиниці: підрозділу або стратегічної одиниці бізнесу), відомість (картка) обліку витрат життєвого циклу продукції (для здійснення калькулювання життєвого циклу), матриці PEST-аналізу, SWOT-аналізу, БКГ, Мак-Кінсі, Shell/DPM, «товар-ринок» тощо; огляди періодичної літератури.

Обрана стратегія має бути оформлена у вигляді стратегічного плану з чітко визначеними підконтрольними показниками, що дозволить протягом періоду реалізації стратегії проводити стратегічний аналіз і контроль. Їхні результати потрібно представляти у формах стратегічної управлінської звітності, наприклад: звіт-оцінка виконання на основі калькулювання вдосконалень, звіт-оцінка виконання стратегічних планів, стратегічний баланс тощо.

Висновки

Система стратегічного управлінського обліку є основною складовою інформаційної бази для стратегічного контр-

олінгу і стратегічного менеджменту відповідно. Своєчасно одержана релевантна і достовірна інформація дасть змогу підприємству отримати конкурентні переваги; підвищити ефективність реалізації тактики і стратегії розвитку підприємства; підтримати потенціал успіху підприємства.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електрон. ресурс]: Закон України від 16.07.99 №996–XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Семанюк В.З. Облік для стратегічного управління: проблеми теоретичної концептуалізації / В.З. Семанюк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наукових праць] / Відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 236–241.
3. Легенчук С.Ф. Проблеми розвитку стратегічного обліку в Україні / С.Ф. Легенчук // Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління: тези виступів XII Міжнар. наук. конф. – Житомир: ЖДТУ, 2013. – 388 с. – С. 224.
4. Плікус І.Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством / І.Й. Плікус // Журнал «Вісник Української академії банківської справи». – Суми, 2002. – № 12. – С. 94–95.
5. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінський облік: навч. посібн. / В. Шевчук; за ред. О.М. Ковалюка. – К.: Алерта, 2009. – 176 с.
6. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. – 334 с.
7. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік в аспекті стратегічного управління промисловим підприємством [Текст]: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 / Шайкан А.В.; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 33 с.
8. Фатенок-Ткачук А.О. Стратегічний облік у системі управління підприємством / А.О. Фатенок-Ткачук, К.П. Замойська. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012_721/46.pdf.
9. Яхкінд В.П. Теоретико-методичні засади формування стратегічної інформації / В.П. Яхкінд // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії – 2014. – №2 (33). – С. 241–246.

УДК 553.042.622.3

А.В. БОДЮК,

к.е.н., с.н.с., в.о. завідувача кафедри, Київський університет управління та підприємництва

Вартісно-ресурсні аспекти господарського використання урану

Досліджено природно-товарознавчі характеристики, дано обґрунтування теоретичним розробкам, вартісно-ресурсним оцінкам, приведено ряд визначень для формування понятійного апарату фіскальної геології урану та уранової руди.

Ключові слова: надра, уран, мінерали, руди, родовище, геологія, ізотопи, ресурси, показники вартості.

А.В. БОДЮК,

к.э.н., с.н.с., и.о. зав. кафедрой, Киевский университет управления и предпринимательства

Стоимостно-ресурсные аспекты хозяйственного использования урана

Исследованы естественно-товароведческие характеристики, дано обоснование теоретическим разработкам, стоимостно-ресурсным оценкам, приведен ряд определений для формирования понятийного аппарата фискальной геологии урана и урановой руды.

Ключевые слова: недра, уран, минералы, руды, месторождение, геология, изотопы, ресурсы, показатели стоимости.

Cost-resource aspects of the economic use of uranium

Investigational naturally commodity expert descriptions, a ground theoretical developments is given, by a cost-resource to the estimations, the row of determinations is resulted for forming of concept vehicle of fiiskal geology of uranium and uranium ore.

Keywords: bowels of the earth, uranium, minerals, ores, deposit, geology, isotopes, resources, indexes, costs.

Постановка проблеми. Надрові ресурси, зокрема уранових родовищ, за Конституцією України, є власністю його народу. Тому для держави, що уособлює народ, мають значимість й оцінки вартості геологічного вивчення родовищ, видобування, видобутого цього виду корисних копалин, як національного багатства, та їх використання за потребами народу.

Уран належить до числа поширених у земній корі хімічних елементів. Середній вміст урану в земній корі (кларк) – 2,7 * 10⁻⁴ % (за Р. Тейлором). Число відомих у нинішній час уранових мінералів, а також мінералів, що містять цей метал, перевищує 200 [5]. Тому, до речі, також перспективним є розширення промислового застосування й урановмісних мінералів рідкісних земель, урановмісних органічних сполук та інші.

Різноманіття ізоотопності, мінералів, безумовно, потребує адаптованих геологічних досліджень, технологій видобування, вилучення, переробки, конкретизованих фінансово-економічних оцінок тощо. Але, як показало вивчення літературних джерел, в них немає теоретичних розробок з економічної геології урану та уранових руд. Хоча актуальність досліджень в усіх аспектах урану визначається перш за все тим, що на атомних електростанціях України вироблялося більше 40% електричної енергії. Платежі державі за користування цією енергією нами відносяться до фіскальних.

Геологічні пошуки родовищ урану та його вивчення охоплює умови виникнення, склад руд, структуру, хімічні, фізичні, технологічні властивості, якості урану та придатності його для господарського використання. До того ж цей мінерал поширений у природі та є хімічним елементом з найбільшим номером серед тих, що зустрічаються у великих кількостях, тому важливі вартісні оцінки власне його і практики виробничого застосування.

Природний уран складається із суміші трьох ізоотопів: ²³⁸U (99,2739 + 0,0007%), ²³⁵U (0,7204 + 0,0007%) і ²³⁴U (0,0057 + 0,002%). Періоди напіврозпаду цих ізоотопів відповідно рівні: 4,51 x 10⁹ років, 7,13 x 10⁸ років і 2,48 x 10⁵ років. У результаті радіоактивного розпаду ізоотопи урану ²³⁸U і ²³⁵U утворюють два радіоактивні ряди: уранорадієвий і актиноурановий. Якраз цей фактор і визначає його виробниче застосування для генерування енергії, за використання якої, зокрема, надходять платежі до зведеного бюджету України. Уран хімічно дуже активний елемент, тому швидко окиснюється на повітрі, розкладає воду при 102 оС, легко реагує з усіма неметалами, утворює ряд інтерметалевих сполук. Ці властивості урану розширюють його виробниче поле промислового використання, а також підвищують узагальнену відповідну фінансово-економічну цінність.

Уранова промисловість розвивається згідно з Державною цільовою економічною програмою «Ядерне паливо України», також є джерелом фіскальних платежів. Видобуток власного природного урану на початку ХХІ ст. становив 500–800 т на рік. Цим обсягом забезпечувалися потреби вітчизня-

ної атомної енергетики на 30%. Решту потреб покривалася за рахунок імпорту мінералу з Росії. Отже, Україна витрачала фінансові ресурси. Тому були розроблені плани забезпечення до 2015 року потреб енергетики ураном власного видобутку на 100%. Промислові родовища урану України представлені ендегенними родовищами в альбітитах і екзогенними родовищами у відкладеннях платформного чохла Українського щита. В Україні є 12 детально розвіданих уранових ендегенних родовищ з такими сумарними запасами, що достатні для забезпечення ураном потреби діючих АЕС України на наступні 100 років. Основні запаси урану зосереджені в Кіровоградському ураново-рудному районі (оцінювані запаси понад 100 тис. т), а також у Центральноту-українському урановорудному районі. Експлуатуються Ватутінське, Мічуринське і Новокостянтинівське родовища, в резерві знаходиться Северинське [19].

Україна займає перше місце в Європі і шосте у світі за розвіданими запасами урану. До речі, розробка Новокостянтинівського родовища дозволить Україні зайняти друге місце серед урановидобувних країн світу. Тому реалізацію товарного урану за кордоном слід розглядати як перспективне джерело надходження іноземної валюти. Тому уран слід відносити до валютуючих ресурсів країни.

Порівняно з видами органічного палива енергоємність урану вища в сотні, а то й тисячі разів. «Капітальні вкладення у розвиток уранодобувної промисловості у десятки разів менші від витрат, необхідних для адекватного розвитку вуглевидобутку. Так, введення в експлуатацію найбільшого в Європі Новокостянтинівського рудника дозволить виробляти з видобутого урану 46 ТВтг електроенергії щороку. Для порівняння відмітимо, що для виробництва такої ж кількості електроенергії на теплових електростанціях необхідне введення в дію 28–30 вугільних шахт з обсягом видобутку приблизно 1 млн. т вугілля на рік кожна» [19]. Тому за фінансово-економічних переваг господарсько-енергетичне застосування уранових ресурсів явно перспективне для України. Оскільки як сировина уран використовується для виготовлення ядерного палива та виробництва електричної і теплової енергії (АЕС, АСТ, АТЕЦ).

До ядерного палива належать природний ізоотоп ²³⁵U (природне ядерне паливо) і штучні ізоотопи ²³⁹U і ²³³U (вторинне ядерне паливо), що використовуються в ядерних реакторах на теплових та швидких нейтронах.

Тому перспективними є дослідження, зокрема, за результатами яких формується базова інформація, необхідна для теоретичних визначень економічної та фіскальної геології урану.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню досліджень у різних аспектах урану, зокрема його родовищ, присвячені праці В.І. Вернадського, Г.Г. Де-Метца, Я.Н. Белєвцева, В.В. Ковалю, А.Х. Бакаржієва, О.В. Ємця, О.М. Пономаренка, М. Кюні, К.В. Петріченка, Д.М. Щербака та ін.

Відомі, наприклад, дослідження з металогенії урану України Я.М. Белевцева, зокрема вивчення загальних (глобальних, регіональних) закономірностей формування і розміщення уранових родовищ в часі та просторі, в областях, що розрізняються за комплексом гірських порід, за структурно-тектонічним характером та історією геологічного розвитку родовищ, встановлення його рудотворених процесів, впродовж геологічного розвитку земної кори тощо. Але безпосередньо вартісні відображення результатів досліджень ними у відомій нам літературі не опубліковані.

Дослідженням у різних аспектах корисних копалин, зокрема в рамках економічної геології, присвячені праці І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, М.М. Коржнева, Є.А. Куліша, М.М. Курило, О.І. Левченка, В.А. Михайлова, В.С. Міщенко, О.В. Плотникова, О.М. Сухіної та ін. [6–8, 10–12].

Г.І. Рудько, О.В. Плотніков, М.М. Курило, С.В. Радванов висвітлили теоретичні і практичні аспекти економічної геології родовищ залізистих кварцитів [8]. Однак в їхніх публікаціях не приділялося належної уваги об'єктивності висвітленню теоретичних положень щодо товарознавчих визначень і фіскальних оцінок корисних копалин.

Отже, питання розробки прикладних положень щодо економічної та фіскальної геології урану потребує, на наш погляд, системи досліджень.

Метою статті є розробка прикладних визначень для формування понятійного апарату фіскальної геології (ФГ), що стосуються товарознавчих і вартісних оцінок урану й уранової руди.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення визначеної мети необхідно уточнити понятійний апарат щодо природно-вартісної характеристики урану. З метою формування теоретичних положень ФГ урану проаналізуємо природні особливості урану та уранових руд. Властивість речовин щодо перетворення належить, на наш погляд, і до товарознавчих понять, вивчається із застосуванням товарознавчих методів. До цих методів, що виділяються за різними ознаками, належать: інструментальні методи досліджень (фізичні, хімічні, фізико-хімічні); суцільних і вибіркового досліджень; руйнівних і неруйнівних досліджень; оцінки якості (кваліметрія, диференціальні та комплексні методи); експертні методи та ін.

До речі, кваліметрія як наука (або, як вважають, науковий напрям) про вимірювання за певною методологією, якості об'єктів, вивчає, із застосуванням певних методів і засобів, кількісні оцінки якості корисних копалин та продуктів їх переробки. Вивчаються також геолого-технологічні властивості корисних копалин, гірничо-геологічні умови, в тому числі гідрогеологічні, їх залягання, видобування, тобто відповідні показники родовищ, тощо.

Поряд із дослідженнями урану використовуються і методи дослідження фізичних процесів, що мають місце під час дослідно-розвідувального вивчення цих корисних копалин в надрах. За результатами досліджень здійснюється в економічних показниках відображення перспектив видобування урану та його господарського застосування, а також прогнозуються фіскальні платежі.

За результатами відповідних досліджень, руди поділені за характером уранової мінералізації на такі основні типи: 1) настуранові й уранітові; 2) кофініт-настуран-чернієві; 3) бра-

неритові й настуран-бранеритові (настуран-кофініт-бранеритові); 4) руди зі складними урановмісними, торієвмісними й рідкісно-земельними мінералами (монацит, лопарит, торит, евдіаліт, сфен, пірохлор, гатчетоліт й ін.); 5) настуран-апатитові; 6) уранослюдовкі [5]. Даний поділ визначає подальші процеси і технології переробки урану та їх вартості. Він має враховуватися, як нами пропонується, й при визначенні нормативів відрахування платежів надрокористувачами до державного бюджету за видобування конкретних типів руд.

За вмістом урану виділяють промислові сорти руд: багаті (більше 1%), рядові (0,1–1%), бідні (0,03 – 0,1%), убогі (менше 0,03%) [5]. Даний поділ також потребує дослідження вартісних оцінок названих сортів руд з врахуванням їх товарознавчих характеристик. Виходячи з відмінностей у вмісті урану в рудах, а також і в родовищах необхідні фіскальні стимули вирівнювання умов надрокористування при експлуатації джерел цих ресурсів різної природної якості, потужності, доступності. Для оцінки природної якості руд застосовуються якраз товарознавчі методи.

До товарознавчих характеристик корисної копалини, як природної речовини, на наш погляд, слід віднести якраз такі: фізичні параметри корисної копалини (наприклад, колір, компоненти, розмір шматків руди, природно багаті або бідні руди, масова частка урану, інших речовин у рудах та ін.); фізичні властивості корисної копалини (густина, теплопровідність, пластичність); хімічний склад корисної копалини (поелементний склад, корисні компоненти, хімічна чистота рудного мінералу); кількісні показники (обсяг, маса, розподілення корисної копалини по територіях і за обсягами); якісні параметри (наприклад, структурний склад хімічних елементів або їх сполук, вміст корисного компонента, склад і кількість домішок, фізико-механічні параметри); мінливість мінерального складу, у тому числі масової частки хімічних компонентів, мінливість істинної пружності. (Для порівняння: основними параметрами якості залізорудних корисних копалин названо: гомогенність рудного мінералу; ізоморфна чистота рудного мінералу [8, с. 28].

Від товарознавчих показників залежать й економічні показники геологічної розвідки, видобування уранової руди, вартості видобутого урану, його руд та ін. Тому поряд з товарознавчими показниками та з їх врахуванням досліджуються й технологічні властивості уранових руд, оскільки від них залежать технології видобування та засоби їх застосування. До технологічних властивостей уранових руд потрібно відносити: фізико-механічні властивості руд, рудовмісних порід, перекривних і підстильних відкладів, що визначають характеристику їхньої міцності в природному й водонасиченому стані; інженерно-геологічні особливості масивів порід родовища й їхня анізотропія; склад порід, їхня тріщинуватість, тектонічна порушеність, текстурні особливості, закарстованість у зоні вивітрянності; сучасні геологічні процеси, що можуть ускладнити розроблення родовища.

Найважливішою якістю і властивістю урану є його радіоактивність тобто здатність спонтанно, а також під час захоплення швидких і повільних нейтронів, розпадатися на ізотопи з виділенням величезної енергії. Ця якість визначає і виробничу потребу, і вартість даного мінералу. Товарознавчі та технологічні оцінки уранових руд вкрай необхідні для їх вартісних оцінок.

Для орієнтації у вартісно–ресурсних результатах геологічного вивчення родовищ урану, розрахункову вартість одиниці видобутої корисної копалини (C_p), за Податковим кодексом України, можна обчислювати за такою формулою:

$$C_p = \frac{V_{мп} + (V_{мп} * K_{рмпе})}{V_{мп}}$$

де $V_{мп}$ – обчислені витрати (у грн.);

$K_{рмпе}$ – коефіцієнт рентабельності гірничодобувного підприємства, обчислений у матеріалах геолого–економічної оцінки запасів корисних копалин ділянки надр, затверджених Державною комісією України по запасах корисних копалин (десятьковий дріб);

$V_{мп}$ – кількість урану, видобутого за податковий (звітний) період. (тонни).

Вартість руд урану, аналогічно золота, видобутих з корінних родовищ, обчислюється з урахуванням ціни реалізації за податковий (звітний) період (у разі відсутності реалізації у цьому періоді – за найближчі попередні податкові періоди) хімічно чистого металу без урахування податку на додану вартість, зменшеної на суму витрат платника на збагачення (афінаж) та доставку (перевезення, транспортування) споживачу. Вартість одиниці видобутих покладів урану визначається з урахуванням частки (в натуральному вимірі) вмісту хімічно чистого металу в одиниці видобутих покладів [3].

У теоретично–методологічному аспекті застосування принципу платності до використання уранових ресурсів найтісніше пов'язано з фіскальними відносинами, які властиві товарному виробництву, та формуванням ринкового механізму управління користування надрами під дією закону вартості.

У гірничо–видобувній діяльності необхідна диференційована фіскальна плата як фінансово–ресурсна категорія, якою відображаються виробничі відносини, що виникають внаслідок обмеженості доступних джерел уранових ресурсів і розбіжностей у природних умовах їх вивчення й освоєння. За умов народної власності на уранові ресурси в надрах фіскальна плата є частиною доходу держави від надроресурсного суб'єкта господарювання, який додатково виникає в різних природних умовах. Диференційована фіскальна плата таким чином, може виступати як дохід від використання родовищних уранових ресурсів. До родовищних уранових ресурсів необхідно відносити поклади урану, інших корисних копалин, породи, підземний простір тощо.

Основним джерелом ресурсів для фінансування геологічного вивчення надр (ГВН) на предмет наявності уранових руд є відрахування гірничих підприємств за видобуті корисні копалини. Відраховані кошти надходять до державного бюджету за узаконеними нормативами відрахування платежів, виходячи з фактичного обсягу видобутих корисних копалин. Таким чином здійснюється компенсація витрат за раніше виконані геологорозвідувальні роботи за рахунок державного бюджету. Практично за теперішніх умов такі відрахування являють собою єдине джерело фінансування ГВН в Україні.

Створення перспективного економічного механізму користування надрами залишається однією зі складових перестройки управління суспільним виробництвом України з першого року її незалежності. Відповідне коло питань включало і включає розробку механізм формування фонду ко-

штів на фінансування ГРР, оподаткування надкористувачів, надання їм ліцензій на розробку надр, розпорядження геологічною інформацією, проведення експертизи запасів, встановлення квот на видобуток, укладання контрактів на користування надрами, державного стимулювання повного і комплексного використання надр тощо. Створення нового економічного механізму значною мірою має бути пов'язане з переходом до децентралізації територіального управління платним користуванням надрами.

Нового вирішення потребує і проблема формування платежів суб'єктів господарювання приватного сектора економіки для відшкодування державі витрат на фінансування розвідки родовищ корисних копалин, зокрема урану, як уособлювача власника надр.

Також обумовимо, що уран у надрах є природною за походженням речовиною, але не сировиною, як прийнято вважати. Бо поняття сировини застосовується в економічній теорії як предмети праці, як речовини, з якої виготовляють продукцію, яку перетворюють в енергію тощо.

Висновки

При вирішенні питання геологічної розвідки і подальшого видобування розвіданих уранових руд необхідно передбачити: створення джерела коштів для виплат за вивчення і розробку гірших за якістю родовищ, обумовлену суспільними потребами у відповідній продукції; стимулювання більш повного і раціонального використання покладів уранових ресурсів.

При вирішенні питання відкриття родовищ урану на певній території необхідне узгодження загальнодержавних інтересів з інтересами регіонів в експлуатації тих чи інших родовищ корисних копалин, у тому числі із врахуванням екологічного фактора. Тому зауважимо, що дослідження показників екологічного оподаткування також належить до завдань ФГ.

У досліджених літературних джерелах висвітлена природно–ресурсна база, достатня для відображення вартісних оцінок урану та уранових руд, формування економічної геології їх родовищ. Тому до тексту Державної цільової економічної програми «Ядерне паливо України» необхідно включити розділ «Економічна геологія урану». Для розробки цього розділу потрібно організувати творчий колектив фахівців і запланувати фінансування проведення досліджень на три роки.

Питання винести на розгляд Кабінету міністрів України з метою надання ним відповідного доручення Міністерству енергетики та вугільної промисловості України.

Список використаних джерел

1. Про надра: Кодекс України від 27.07.94 №132/94–ВР (зі змін. і доп.).
2. Про видобування і переробку уранових руд: Закон України від 09.11.97 №645/97–ВР.
3. Податковий кодекс України. – К.: Вісник Міністерства доходів і зборів України, 2014, січень, №2–3. – 430 с. (зі змін. і доп.).
4. Загальнодержавна програма розвитку мінерально–сировинної бази України на період до 2030: Закон України від 21.04.2011 №3268–VI.
5. Державна цільова економічна програма «Ядерне паливо України». Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 23.09.2009 №1004.

6. Інструкція із застосування Класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до родовищ уранових руд. Затв. наказом Державної комісії України по запасах корисних копалин 14.12.98 №100. Зареєстрована в Міністерстві юстиції України 10.02.99 за №90/3383.

7. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С. 218–222.

8. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: Вид-во «Академпрес», 2010. – 272 с.

9. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Добічинського. – Х.: ВД «Школа», 2006. – 832 с.

10. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: С. 196–197.

11. Реструктуризація мінерально-сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.

12. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінуков В.І. Геолого-економічна оцінка вугільних родовищ України / Мінеральні ресурси України. – 2012. – №2. – С. 23–28.

13. <http://library.if.ua/book/41/2716.html>

14. Письменна О.Б. Економічна оцінка видобутку уранової сировини України. Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет: Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», №10, 2012.

15. http://uk.wikipedia.org/wiki/Уранові_руди

16. <https://andrievskiy.wordpress.com/category/державне-регулювання-користування-н/>

17. Ємець О. Послідовність мінералоутворення та механізм формування уранового зруденіння в натрієвих метасоматитах Ново-костянтинівського уранового родовища. – Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Геологія. – Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – К.: ВПЦ «Київський університет», вип. 54. – 2011. – С. 44–54.

18. Макаренко М., Карли В., Степанюк В. та ін. Широкомасштабне застосування літогеохімічних пошуків уранових родовищ на Хмельницькій площі. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Геологія. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К.: ВПЦ «Київський університет», Вип. 52. – 2011. – С. 41–45.

19. <http://www.xaec.org.ua/store/pages/ukr/art/2011-07-20/all.html>

УДК 330.3:631.11

О.В. ВЕЛИЧКО,

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

Теоретичні підходи до структуризації економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

У статті проаналізовано існуючі теоретичні підходи до визначення структури економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств та розроблено його авторську модель. Доведено, що структурування економічного потенціалу підприємства є початковою умовою для виділення його основних характеристик щодо ефективного використання, розвитку, відтворення і нарощування потенціалу, формування його стану відповідно до поставлених цілей підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, структура, ресурси, ефективність, використання, аграрне підприємство.

А.В. ВЕЛИЧКО,

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

Теоретические подходы к структурированию экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий

В статье проанализированы существующие теоретические подходы к определению структуры экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий и разработана его авторская модель. Доказано, что структуризация экономического потенциала предприятия является начальным условием для выделения его основных характеристик относительно эффективного использования, развития, воссоздания и наращивания потенциала, формирования его состояния в соответствии с поставленными целями предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал, структура, ресурсы, эффективность, использование, аграрное предприятие.

O.V. VELICHKO,

Ph.D., associate professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Theoretical approaches of economic potential structuring of agricultural enterprises

The existent theoretical approaches of determination of economic potential structure of agricultural enterprises have been analyzed in the article and it is developed the author model of economic potential structure. It is well-proven that structuring of enterprise economic potential is an initial condition for the selection of its basic descriptions due to the effective using, development, recreation and increasing of potential, forming of its state in accordance with the aims of enterprise.

Keywords: economic potential, structure, resources, efficiency, use, agrarian enterprise.

Постановка проблеми. Складна економічна ситуація на сільськогосподарських підприємствах у період кризи, відсут-

ність сталого розвитку відображає нераціонально використані ресурси, а в цілому – невикористаний економічний потенціал.

Ефективне використання матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, пошук нових можливостей, впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу визначають сталий економічний розвиток сільськогосподарських підприємств.

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний і якісний склад ресурсів, визначає стан підприємства в перспективі, шлях подальшого його розвитку. Варто відзначити, що на сьогодні не сформовано чіткого та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу аграрних підприємств. Це зумовлює необхідність дослідження економічного потенціалу, його структури для забезпечення стійких позицій аграрних підприємств на ринку, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з врахуванням перспектив прибутковості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання дослідження економічного потенціалу, проблеми його формування, визначення його структури та складових розглядаються у працях вітчизняних вчених-економістів, таких як О.В. Ареф'євої, О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, В.Г. Бикової, Л.С. Головкової, Н.С. Краснокутської, І.В. Заблудської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюка, І.М. Репіна, О.О. Решетняка, В.В. Россоха, В.Ф. Савченка, Л.В. Скоробогатої, О.С. Федоніна та інших. Аналіз літератури свідчить про постійне зростання уваги вчених-економістів до питань сутності та структури економічного потенціалу аграрних підприємств. При цьому виявляються відмінності у трактуванні, структуруванні, визначенні механізму формування та оцінювання економічного потенціалу. Отже, наукова розробка цієї проблеми є актуальною і потребує подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є аналіз теоретичних підходів і основних концепцій щодо визначення складових економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств та їхнього взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу. Ефективне використання економічного потенціалу аграрних підприємств є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку аграрного сектора економіки. Однією з особливостей функціонування сучасних агроформувань є кількісна, якісна та структурна недосконалість їх потенціалів, зумовлена великими втратами ресурсів у процесі здійснення аграрної та земельної реформ і складним фінансовим становищем господарств.

Раціональне використання економічного потенціалу аграрних підприємств в умовах динамічного розвитку національної економіки України передбачає поєднання і дотримання оптимальної пропорційності та збалансованості розвитку усіх складових потенціалу за основними параметрами економічного зростання: високих і сталих темпів, розмірів абсолютних приростів, структурних зрушень в обсягах виробництва відповідних видів продукції і забезпечення її якості. Підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства вимагає його структуризації, встановлення їх функцій та зв'язків.

В економічній літературі наявні різні теоретичні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Однак гіпотетично існує певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів і відсутність будь-якого з них унеможливує діяльність підприємства як економічного суб'єкта господарювання [1].

Базова структура потенціалу для усіх видів однакова і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал

розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористовуваного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і власлива різним видам потенціалу [2].

Зокрема, О.С. Федонін [3] визначає структуру потенціалу підприємства як відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування і розвитку. При цьому зазначається, що до елементів потенціалу можна віднести все, що пов'язано з функціонуванням і розвитком підприємства.

Щодо В.В. Россохи, то він [4] у структурі потенціалу підприємств аграрної сфери виділяє три компоненти: соціальний, виробничий і природний, що об'єднують сім основних структуроутворювальних елементів першого рівня (управлінський, інформаційний, підприємницький, природний, біологічний, техніко-технологічний, фінансовий потенціал), які своєю чергою містять по дві складові.

Таким чином, різні вчені-економісти розглядають неоднакову кількість складових потенціалу підприємства. Так, в одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в іншому – засоби праці і робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу і природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, в четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці.

Основними науково обґрунтованими теоретичними підходами до визначення структури економічного потенціалу підприємства є ресурсний, функціональний та змішаний. Ресурсний підхід передбачає виділення структурних елементів за видами і характером ресурсів. За такого підходу в структурі може виділятися найбільша кількість складових: засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси [5].

Відповідно до ресурсної концепції економічний потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати. Найчастіше за даною концепцією у структурі потенціалу підприємства виділяють такі основні елементи [6, с. 13]: технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали); технологічні ресурси (технології, наявних конкурентоспроможних ідей, наукові розробки); кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалення, інтелектуальний капітал); просторові ресурси; інформаційні ресурси (кількість і якість інформації, каналів її поширення та ін.); ресурси організаційної структури системи управління; фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній). Необхідно зазначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики структури економічного потенціалу підприємства. У даному випадку розглядається лише один аспект – ресурси.

За функціонального підходу поділ на структуровані елементи здійснюється за видами діяльності підприємства: основні (постачання, виробництво, збут) та допоміжні (складання звітності, зберігання продукції, обслуговування виробничих засобів тощо). Використовуючи такий підхід, виділяють елементи: виробничий, логістичний, маркетинговий, управлінський та інші потенціали. Структура економічного потенціалу підприємства може збігатися з організаційною структурою підприємства, а може не збігатися. Елементи економічного

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

потенціалу в цьому випадку аналізуються за показниками, що характеризують якість, рівень виконання функції (виду діяльності), а елементи економічного потенціалу аналізують за показниками, що відображають рівень виконання певних видів діяльності (функцій): чим більший рівень виконання функцій, тим вищий економічний потенціал підприємства.

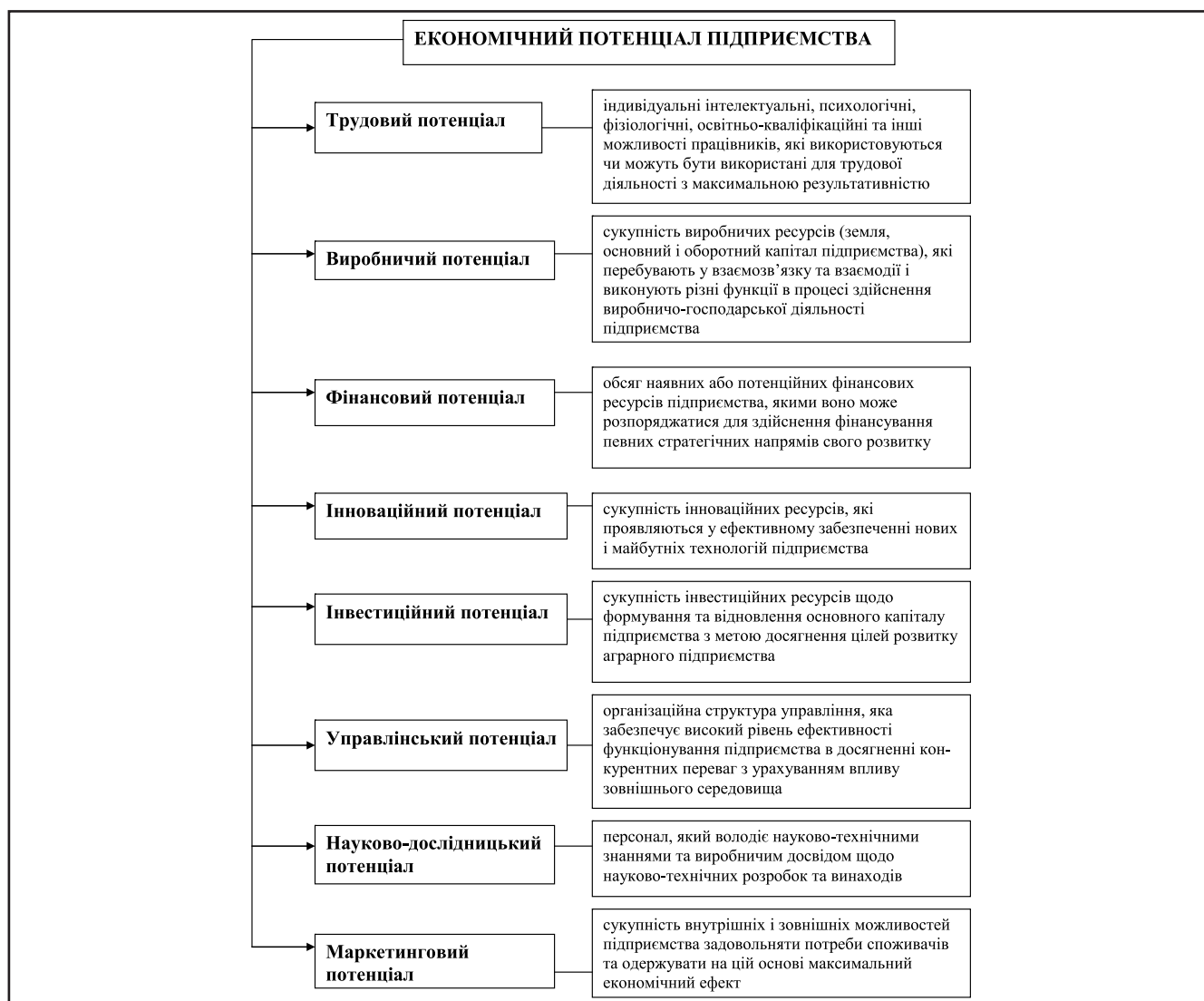
За змішаного підходу розрізняють декілька критеріїв поділу структури на складові елементи. Найпоширенішим є поєднання ресурсного та функціонального підходів, елементами виділяють ресурси підприємства та функції. Так, до елементів потенціалу підприємства належить все, що пов'язано з функціонуванням і розвитком підприємства.

Зокрема, О.С. Федонін розглядає структуру потенціалу підприємства, розмежовуючи його на об'єктні та суб'єктні складові. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства і споживаються в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий, фінансовий та потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення і включають: науково-технічний потенціал, управлінський, організаційної структури управління, маркетинговий потенціал. На особливу увагу в структурі потенці-

алу підприємства заслуговують трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали, які не можна однозначно віднести чи до суб'єктних чи до об'єктних складових [7].

Таким чином, потенціал досліджується не тільки з позицій його ресурсного розуміння або сукупності можливостей випустити певну продукцію, створювати певний ефект чи досягти певної мети. Водночас визначають його внутрішню будову значно ширше, ніж через дослідження структури ресурсів або його функціональних можливостей. Вважається, що найдоцільнішим є змішаний підхід, коли структуризація потенціалу здійснюється за декількома критеріями: складом ресурсів і виконуваними функціями або зв'язками з матеріально-речовинною та суспільною формою прояву можливостей.

Важливим питанням є виділення активної і пасивної частин економічного потенціалу залежно від ступеня залучення в господарську діяльність [2]. Активну частину економічного потенціалу становлять ресурси, які на момент обліку залучені в діяльності підприємства і визначають результат його використання. Пасивна частина представлена ресурсами, які є в наявності, обліковані та не задіяні в господарській діяльності. Такий поділ необхідний для оцінювання рівня залучення і використання ресурсів підприємством. Варто за-



Структура економічного потенціалу аграрного підприємства

значити, що ресурси підприємства є основою формування його потенціалу. Вони мають такі складові: кадрову, фінансову, матеріальну, просторову, технологічну, інформаційну та репутаційну. Кожна виділена складова являє собою елемент системи можливостей підприємства [1].

На нашу думку, найповніше відображена структура економічного потенціалу підприємства в наукових дослідженнях Є.В. Лапіна. Так, Є.В. Лапін у структурі економічного потенціалу виокремлює такі підсистеми: кадровий потенціал, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціал [5]. Основою даного поділу є виділення окремих складових: соціальної, виробничо-економічної та екологічної. Вважаємо, що такий вигляд структури, хоч і виділяє найвагоміші складові, однак не відображає всіх основних елементів економічного потенціалу, що не відповідатиме потребам аналізу та оцінювання.

Варто відмітити, що важливою ознакою потенціалу підприємства є взаємозамінність та збалансованість всіх його складових елементів. Однак якщо збалансованість складових економічного потенціалу, яка є запорукою його успішного функціонування, вимагає всебічної уваженості й прагне до абсолютності, то взаємозамінність – завжди відносна, лімітована і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку та особливостей системи господарювання аграрних підприємств. До того ж слід мати на увазі, що відповідно до закону найменших (теорії організації) ефективність системи визначається ефективністю її найслабшого елемента. Отже, загальна ефективність функціонування економічного потенціалу як системи визначається ступенем найменшого ресурсного забезпечення.

Формуючи загальну структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно врахувати такі класифікаційні ознаки, як елементний склад, функціональна сфера виникнення, спектр врахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства, а також міра реалізації потенціалу. Отже, узагальнюючи аналіз літературних джерел, пропонується виділити такі основні елементи економічного потенціалу аграрного підприємства (див. рис.). Наведена структура економічного потенціалу аграрного підприємства дасть змогу проаналізувати його складові елементи на кожному етапі, як під час формування, так і в ході ефективного функціонування аграрних формувань.

Економічний потенціал підприємства є складною, динамічною, ієрархічною і, виходячи з характеру взаємозв'язків, стохастичною системою, яка складається з підсистем і елементів. Кожна із підсистем економічного потенціалу залежить від оптимального складу окремих видів економічних ресурсів, що залучаються у господарську діяльність, рівня організації процесу господарювання, ефективності системи управління. Внаслідок того що підприємство за своєю суттю є системою, цілісним утворенням з ознаками господарської уособленості, економічний потенціал виступає основою його

стабільного і стійкого існування у сучасному ринковому середовищі, і для виконання цілеспрямованої діяльності підприємства має всі ознаки системи.

Економічний потенціал підприємства значною мірою визначає рівень досягнення підприємством встановлених цілей, тобто є значущим фактором результативності його діяльності. Саме цільова орієнтація дає змогу структурувати і науково обґрунтувати цілі оцінювання економічного потенціалу підприємства у забезпеченні економічного зростання, соціально-економічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності підприємства, його продукції, підвищення ефективності використання і нарощування економічного потенціалу підприємства, зростання обсягів виробництва.

Висновки

Отже, економічний потенціал, його структура є базовою основою для прогнозування майбутніх тенденцій в економіці та пріоритетних напрямів розвитку національного господарства. Успішна діяльність кожного підприємства ґрунтується на формуванні та розвитку економічного потенціалу, який є основою його стійкого та успішного функціонування. Однією з ключових діяльності підприємств є досягнення необхідного рівня економічного потенціалу, структура і характеристика якого повинні відповідати вимогам для забезпечення можливості досягнення мети суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк; навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Федонін О.С, Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – №8. – С. 36–42.
5. Лапін Е.В. Экономический потенциал предприятия промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.07.01 / Лапін Евгений Васильевич. – Сумы, 2006. – 432 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк; Міністерство освіти і науки України, Київський національний економічний університет. К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

О.М. ГАЙДАРЖИЙСЬКА,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
Н.В. ГРИБІННИК,
студент, Національний авіаційний університет,
Я.В. ЗУБОВА,
студент, Національний авіаційний університет

Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її забезпечення

У статті розкрито сутність фінансової стійкості комерційного банку, наведена комплексна оцінка та аналіз фінансового стану комерційного банку.

Ключові слова: фінансова стійкість, коефіцієнт, капітал, надійність, власний капітал, позиковий капітал, регулятивний капітал, платоспроможність.

О.Н. ГАЙДАРЖИЙСКАЯ,
к.э.н., доцент, Национальный авиационный университет,
Н.В. ГРЫБИННЫЙ,
студент, Национальный авиационный университет,
Я.В. ЗУБОВА,
студент, Национальный авиационный университет

Финансовая устойчивость коммерческого банка и пути ее обеспечения

В статье раскрыта суть финансовой устойчивости коммерческого банка, приведена комплексная оценка и анализ финансового состояния коммерческого банка.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициент, капитал, надежность, собственный капитал, заемный капитал, регулятивный капитал, платежеспособность.

О.М. HAYDARZHYYSKA,
PhD in economics, associate professor, National Aviation University
N.V. HRYBINNYK,
students, National Aviation University,
Y.V. ZUBOVA,
students, National Aviation University

Financial stability of commercial bank and ways of its support

The article reveals the essence of financial stability of commercial banks, presented a comprehensive assessment and analysis of the financial condition of the commercial bank.

Keywords: financial stability, rate, equity, reliability, equity, loan capital, regulatory capital, solvency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічної глобалізації періодичне виникнення валютних, банківських та фінансових криз призводить до загострення питання щодо забезпечення у кожній країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від надійності банківського сектору. Тенденції розвитку господарства та банківської сфери країни обумовлюють пріоритетність вирішення проблем оцінювання та забезпечення стійкості банківської системи, яка ефективно та в повному обсязі виконує функції фінансового посередника, сприяє економічному зростанню та користується довірою населення. Банки мають відповідати високим стандартам надійності та фінансової стійкості, адже саме ці характеристики і формують довіру до банківської системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутності та шляхам забезпечення фінансової стійкості комерційних банків значну увагу приділяли такі зарубіжні науковці, як Е.Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р.Л. Міллер, С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Дж.К. Ван Хорн [2]. Ними було обґрунтовано місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники та критерії. Також слід відмітити вітчизняних науковців, які вивчали досліджуване питання, це: О.Д. Вовчак, Ж.М. Довгань, О.Д. Заруба, А.М. Мороз, М.І. Савлук Л.П. Бєлих, А.М. Герасимович.

Метою статті є дослідження сутності фінансової стійкості комерційного банку та визначення шляхів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Стійкість є фундаментальною, внутрішньою характеристикою, завдяки якій забезпечують життєздатність, стабільний розвиток комерційного банку в межах заданої траєкторії та відповідно до обраної стратегії в умовах конкурентного ринку, незважаючи на силу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Взаємопов'язані економічні категорії, такі як стійкість, надійність, стабільний розвиток, є ознаками комерційного банку і обумовлюють його здатність до:

- ефективного реалізації притаманних функцій та виконання своєї ролі в економіці незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають їх здійсненню;
- чіткого та оперативного здійснення операцій щодо обслуговування клієнтів;
- виконання своїх зобов'язань перед акціонерами та клієнтами, за умов обов'язкового дотримання параметрів і нормативів, встановлених у національному законодавстві й світовій банківській практиці;
- реалізації інтересів усіх учасників фінансових відносин (акціонерів, власників, клієнтів);
- збереження вкладів юридичних та фізичних осіб;
- конкурентної боротьби;
- реалізації свого потенціалу в діловому співробітництві.

Фінансова стійкість банку – це якісна й кількісна характеристика здатності системи трансформувати банківські ре-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сурси (фінансові, трудові, інформаційні) та з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком виконувати свої функції, витримуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів [7]. Також слід зазначити, що за для підтримання будь-якої економічної системи, в тому числі банку, в заданому стані або за для досягнення більш ефективних результатів необхідна скоординована діяльність, тобто управління [2]. Таким чином дослідження управління фінансовою стійкістю комерційного банку є не лише актуальним, а й необхідним.

Цілісний підхід до оптимізації управління банком потребує досліджень забезпечення фінансової стійкості банку, а також комплексного аналізу фінансової стійкості. Комплексна оцінка та аналіз фінансового стану комерційного банку являє собою багатомірне завдання. Система комплексного аналізу фінансової стійкості сучасного комерційного банку включає оцінку фінансово-економічної ситуації в країні, аналіз власних, запозичених і залучених коштів, активів, доходів, витрат і прибутковості, ліквідності і платоспроможності, банківських ризиків, дотримання економічних нормативів, фінансового стану клієнтів банку, інтегровану оцінку фінансової стійкості [1].

Аналіз фінансової стійкості являє собою систему спеціальних знань, пов'язаних із дослідженням тенденцій усебічного розвитку, науковим обґрунтуванням планів і управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів, а також пошуком, вимірюванням і обґрунтуванням резервів підвищення ефективності фінансових показників діяльності банку.

Особливостями методу аналізу фінансової стійкості є: використання системи показників, які характеризують діяльність банку; вивчення факторів та причин їх зміни; виявлення і вимірювання взаємозв'язку між ними [4].

Використовуючи теоретичні дослідження, враховуючи найбільш суттєві факторні показники, які впливають на зміни результатів діяльності комерційного банку, а також взаємозв'язок між показниками, було проведено комплексне дослідження роботи визначеного комерційного банку – акціонерного товариства «УкрСиббанк», яке здійснює свою діяльність на території України, надаючи якісні фінансові послуги фізичним та юридичним особам, та входить в п'ятірку найбільших банків нашої держави. Банк належить одній з найбільших у світі фінансових груп BNP Paribas. Основні фінансові показники АТ «УкрСиббанку», а також регулятивний капітал представлені у табл. 1–3, які наведені нижче [8].

Аналіз фінансової стійкості комерційного банку АТ «УкрСиббанк» показав, що основні показники, які представлені у табл. 2, мають тенденцію до поліпшення (коефіцієнт надійності, часті власного капіталу у формуванні активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу) або стабілізації чи незначної зміни (коефіцієнт «фінансового важеля», захищеності власного капіталу, захищеності ним дохідних активів). Система показників ліквідності комерційного банку довела, що у 2013–2014 роках банком було дотримано нормативні вимоги НБУ щодо ліквідності і забезпечено активами власну здатність виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, а також перед кредиторами та акціонерами [5].

У ході аналізу була розглянута платоспроможність банку, проведено обчислення та аналіз нормативів згідно з інструкцією НБУ і виявлено, що АТ «УкрСиббанк» вважається добре капіталізованим банком, оскільки розмір регулятивного капіталу відповідає встановленим мінімальним вимогам; співвідношення регулятивного капіталу банку до його сумарних активів, зважених на відповідні коефіцієнти за ступенем ризику, перевищує його нормативне значення і становить не менше ніж 17%; співвідношення основного капіталу до загальних активів банку більше, ніж його нормативне значення, і становить більше 8%. Тож у АТ «УкрСиббанк» помітна тенденція до активізації роботи щодо оптимального формування активів і пошуку різних способів поповнення власних коштів (капіталу) банку. Також було проведено оцінку капітальної та комерційної стійкості [6].

Завдяки табл. 3 можна спостерігати, що коефіцієнт фінансового важеля зменшився у 2014 році до 8,12, що свідчить про зменшення ділової активності банку, а також про підвищення його фінансової стабільності.

Що ж стосується коефіцієнту участі власного капіталу у формуванні активів, то ситуація вагомо виправилася у 2014 році, показник досяг значення 10,9%, що перевищило оптимальний рівень. При збереженні даної позитивної тенденції банк буде фінансово стійким.

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу був досить низьким у 2013 році, становив 4,16, якщо норма 12,0–15,0, але зріс у 2014 році до позначки 14,2, наближуючись до максимальної межі оптимальної норми, що свідчить про високий ступінь покриття активів акціонерним капіталом, про те, що темп зростання активів не перевищує темп зростання акціонерного капіталу і про наявність тенденцій підвищення використання «потужностей» із залучення їх з акціонерного капіталу.

Таблиця 1. Фінансові показники АТ «УкрСиббанк» станом на 01.04.2015

| | | |
|---|----------------------------------|--------------------------|
| 1 | Активи та зобов'язання | 25,87 / 23,24 млрд. грн. |
| 2 | Балансовий капітал | 2,63 млрд. грн. |
| 3 | Статутний капітал | 1,77 млрд. грн. |
| 4 | Кредитно-інвестиційного портфель | 17,08 млрд. грн. |
| 5 | Депозити фізичних осіб | 10,54 млрд. грн. |
| 6 | Депозити юридичних осіб | 10,41 млрд. грн. |

Джерело: на основі [8].

Таблиця 2. Регулятивний капітал

| У тисячах українських гривень | 2014 | 2013 |
|-------------------------------|-----------|-----------|
| Основний капітал | 2 544 843 | 2406 339 |
| Додатковий капітал | 2 544 843 | 2406 339 |
| Вирахування | (339 607) | (111 106) |
| Всього регулятивного капіталу | 4 750 079 | 4701 572 |

Джерело: на основі [8].

Таблиця 3. Розрахункові дані коефіцієнтів фінансової стійкості АТ «УкрСиббанк»

| Значення коефіцієнтів | Умовне позначення | 2013 | 2014 |
|--|-------------------|------|-------|
| Коефіцієнт надійності | Кн | 4,3% | 12,3% |
| Коефіцієнт «фінансового важеля» | Кфв | 23,2 | 8,12 |
| Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів | Кук | 4,1% | 10,9% |
| Коефіцієнт захищеності власного капіталу | Кзк | 1,02 | 0,49 |
| Коефіцієнт захищеності дохідних активів | Кза | 0,53 | 0,52 |
| Коефіцієнт мультиплікатора капіталу | Кмк | 4,16 | 14,2 |

Джерело: складено автором на основі [6; 8]

Отже, майже всі основні показники мають тенденцію до поліпшення (коефіцієнт надійності, участі власного капіталу у формуванні активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу) або стабілізації чи незначної зміни (коефіцієнт «фінансового важеля», захищеності власного капіталу, захищеності ним дохідних активів).

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що фінансова стійкість досліджуваного комерційного банку достатньо забезпечена його капіталом і останній може захищати комерційний банк від імовірних ризикованих втрат сьогодні та в близькому майбутньому. Також слід зазначити, що хоча банк і позиціонує себе як самий стійкий та надійний, потрібно приділити увагу збільшенню залучення приватних клієнтів, а також малих та середніх підприємств для підвищення мобільності та оперативності діяльності.

Проблема визначення фінансової стійкості комерційних банків України в умовах ринку є актуальною і продиктована реаліями економічного життя суспільства. Комплексне дослідження діяльності комерційного банку з використанням статистичних, економіко-математичних, облікових та інших способів обробки інформації надало змогу проаналізувати фінансову стійкість визначеного комерційного банку [3], що надає можливість проводити дослідження фінансового стану інших комерційних банків методом аналогії.

Висновки

Ураховуючи вищезазначене, необхідним є зауважити, що забезпечення фінансової стійкості комерційних банків та банківської системи в цілому потребує подальшого дослідження. Зокрема, вивчення впливу виконавчої та законодавчої влади, нормативно-правової бази регулювання фінансового секто-

ру. Необхідним є вивчення питання можливих заходів щодо відновлення довіри до банківського сектору; удосконалення системи управління ризиками і внутрішнього контролю.

Результати проведеного дослідження фінансової стійкості комерційного банку та шляхів її забезпечення дають змогу запропонувати заходи щодо вдосконалення системи управління ліквідністю; стимулювання управління проблемними кредитами; доводити необхідність розробки механізму активізації капіталізації банків, створення умов конкурентного співіснування іноземних та вітчизняних банків, забезпечення валютної стабілізації.

Список використаних джерел

1. Банки України: підсумки // Україна-бізнес. – 2014. – №30.
2. Васькович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І.М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №2(33). – С. 40–43.
3. Дзюблюк О. Управління ліквідністю комерційного банку // Вісник НБУ. – 2014. – №9. – С. 39–43.
4. Ключко Л.А. Регулювання фінансової стійкості комерційних банків на основі прогнозування тенденцій динаміки основних показників їх діяльності // Вісник Національного банку України. – 2014. – №5. – С. 55–56. – 0,2 д.а.
5. Сайт Національного банку України: [Електрон. ресурс] – www.bank.gov.ua
6. Сайт фінансових новин: www.minfin.com.ua
7. Сайт Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського: [Електрон. ресурс] – www.nbuv.gov.ua
8. Сайт АТ «УкрСиббанк»: [Електрон. ресурс] – www.ukrsibbank.com
9. Сайт Державної служби статистики України: [Електрон. ресурс] – www.ukrstat.gov.ua

УДК 657.37:338.515(477)(045)

З.В. МОКРИНСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет,
Л.М. АРЕНДАР,
студент, Національний авіаційний університет

Проблеми креативного обліку

Стаття присвячена основним проблемам креативного обліку. Розкрито причини виникнення креативного обліку, його види та форми, а також визначено заходи щодо уникнення та виявлення креативного обліку.

Ключові слова: шахрайство, креативний облік, маніпулювання звітністю, прибуток, фінансові результати, бухгалтерський облік.

С.В. МОКРИНСКАЯ,
к.э.н., доцент кафедры финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет,
Л.Н. АРЕНДАР,
студент, Национальный авиационный университет

Проблемы креативного учета

Статья посвящена основным проблемам креативного учета. Раскрыты причины возникновения креативного учета, его виды и формы, а также определены меры по предотвращению и выявлению креативного учета.

Ключевые слова: *мошенничество, креативный учет, манипулирование отчетностью, прибыль, финансовые результаты, бухгалтерский учет.*

Z.V. MOKRYNSKA,
PhD, Docent of Department of Finance, Accounting and Auditing, National Aviation University,
L. N. ARENDAR,
student, National Aviation University

Problem creative accounting

The article is devoted to the basic problems of creative accounting. Reveals the causes of creative accounting, its types and forms, and also the measures and avoid detection creative accounting.

Keywords: *fraud, creative accounting, accounts manipulation, profit, financial performance, accountancy.*

Постановка проблеми. Сьогодні креативний облік на- зивають глобальною хворобою підприємств. Тому протя- гом останніх років багато країн запроваджували ряд захо- дів, щоб звести до мінімуму випадки практики креативного бухгалтерського обліку шляхом впровадження більш жор- стких правил ведення обліку та складання фінансової звіт- ності, таким чином, надаючи змогу користувачам фінан- сової інформації отримати достовірні дані, необхідні для прийняття обґрунтованих економічних рішень. Водночас у нашій країні проблеми креативного обліку розпочали дослі- джувати недавно. Тому ряд проблем є недостатньо розкри- тими у науковій літературі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протя- гом останніх десятиліть питанням креативного обліку приді- лялася увага вітчизняними та зарубіжними вченими. Креа- тивний облік у своїх працях досліджували такі зарубіжні вчені: Й. Гріффітс [1], Ч. Мулфорт, Е. Коміскей [2] та ін. Доцільно також відзначити наукові праці вітчизняних вчених, зокрема І. Чалий виділяв декілька підходів до класифікації креатив- ного обліку [3], О.А. Заббарова досліджувала взаємозв'язок балансової політики та креативного обліку [4], С.Ф. Легенчук розглядав можливості існування креативного обліку в націо- нальній системі бухгалтерського обліку [5].

Метою статті є з'ясування сутності проблем креативного обліку, дослідження передумов, наслідків та шляхів запобі- гання практиці креативного обліку.

Виклад основного матеріалу. В періоди економічної нестабільності прояви шахрайств у фінансовій сфері стають дуже популярними. Адже не найкращі результати діяльнос- ті підприємства можна «прикрасити», «згладити» тощо, за- стосовуючи методи креативного обліку. Рівень шахрайства завжди зростає по мірі уповільнення темпів економічно- го зростання. Падіння доходів людей спонукає до здійснен- ня неетичних дій відносно підприємства. Тому уповільнення ділової активності завжди характеризується збільшенням загального рівня шахрайства. Найчастіше людей штовха- ють на вчинення злочину важкі життєві обставини, напри- клад хвороба родича або неможливість виплатити креди- тів банкам тощо. Проте навіть знаючи причини виникнення шахрайств, неможливо достовірно спрогнозувати їх можли- ву кількість. Окрім того, далеко не всі схеми фінансових ша- храйств можна викрити. І навіть серед тих, які будуть вияв- лені, велика кількість випадків ніколи не буде оприлюднена для громадськості, щоб не зашкодити репутації підприє- мства. Єдине, що можна достовірно стверджувати, – в сучас- них економічних умовах нашої країни рівень фінансових ма- хінацій продовжуватиме зростати.

Аудиторські компанії «великої четвірки» періодично аналі- зують і досліджують фінансові шахрайства, тому наведемо результати одного з таких досліджень [6]:

- приблизно половина шахрайств відбувається на рівні топ-менеджменту;
- розкриття злочинів стало займати більше часу: при- близно три роки. Найповільніше шахрайства розкриваються в Азії – 10 років і більше;
- приблизно кожне сьоме шахрайство розкривається зо- всім випадково (13%);
- кожен десятий злочин розкривається завдяки інформа- ції від співробітників компанії за винагороду;
- 14% шахрайств було розкрито за допомогою анонімних інформаторів;
- 8% злочинів було розкрито після надходження скарг від клієнтів і постачальників;
- 6% становили випадки, коли порушення були виявлені в результаті запитів з боку контролюючих органів, банків, по- даткових органів, конкурентів або інвесторів.

Виявити шахрая не так-то просто. В більшості випадків це виявляється людина, яку складно запідозрити в неправо- мірних діях. Звісно, у кожного шахрайства свій почерк і своє обличчя, проте аудиторська компанія PwC на основі сво- їх досліджень визначила портрет типового шахрая. Отже, на думку PwC, типовий шахрай [7, с. 6]:

- чоловік (81%);
- з вищою освітою (65%);
- віком від 31 до 40 років (50%);
- керівник вищої ланки (31%) або середньої (42%);
- працює в компанії 3–5 років (39%).

Фінансове шахрайство не минає безслідно для підприєм- ства. Зокрема, виділяють фінансові та нефінансові наслідки шахрайства. Наведемо їх далі на рис. 1.

Сучасний розвиток суспільства дозволяє розвиватися і шахраям у різних сферах. Однією з таких сфер є бухгал- терський облік. Саме в бухгалтерії є безліч можливостей для креативності, адже шахрайство може бути здійснено і в межах законів та стандартів.

Поняття креативності (англ. create – творити, створюва- ти) було введено представником англо-американської бух- галтерської школи, коли розроблявся взаємозв'язок теорії бухгалтерського обліку та агентської теорії. Термін «креатив- ний облік» ввів британський журналіст і економічний аналітик Й. Гріффітс. У 1986 році він написав і опублікував досліджен- ня, яке так і назвав: Creative Accounting. У своєму досліджен- ні він абсолютно підкреслює, що в основі діяльності будь-якої компанії лежить отримання прибутку, що будь-яка публічна

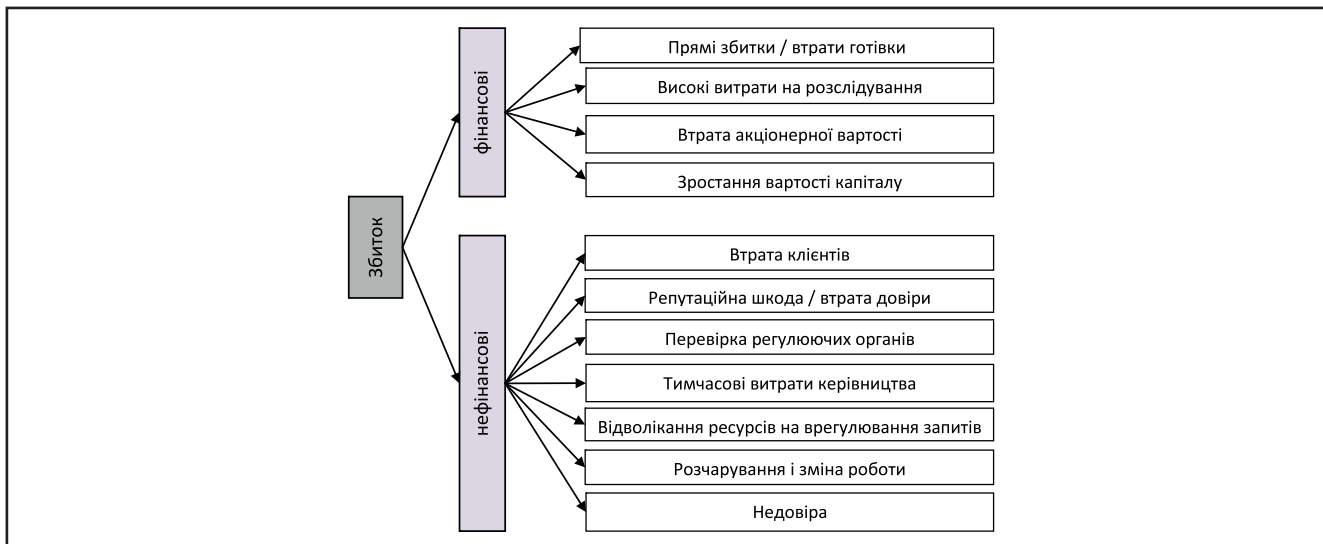


Рисунок 1. Вплив шахрайства на бізнес [6, с. 8]

звітність ґрунтується на реєстрах, які були злегка підправлені або повністю виправлені, і що «цифри, які двічі на рік надаються інвесторам, змінені всі до єдиної, щоб захистити винуватця. Це найбільша уловка, починаючи з троянського коня... Фактично такий обман не позбавлений бездоганності, адже він повністю законний. Це – креативний облік» [1].

Враховуючи, що креативний облік з'явився у другій половині XX століття і став розвиватися особливо активно із середини 80-х років, можна виділити три основні причини його виникнення [4]:

- першою причиною є відділення управління суб'єктом від його фінансування. Розвиток корпоративної форми власності на певному етапі зумовив необхідність відділення функцій управління активами від функцій володіння ними. Укрупнення комерційних підприємств шляхом об'єднання фінансових ресурсів економічних суб'єктів призвело до того, що індивідуальне відстеження ефективності управління окремим капіталом стало економічно недоцільним внаслідок зростання витрат, пов'язаних із прийняттям управлінських рішень. В результаті стала економічно виправданою передача функцій оперативного управління капіталом (активами компанії) найманим топ-менеджерам. У цих умовах облік і звітність перебувають під контролем топ-менеджменту компанії. Тому, звітуючи про результати своєї роботи перед власниками компанії шляхом подання звітності, наймані топ-менеджери прагнуть по можливості завуалювати негативні і «випнути» позитивні сторони майнового та фінансового становища керованої ними компанії;

- друга причина криється у принциповій неможливості абсолютного суворого регулювання обліку. Немає сумніву в тому, що однозначне трактування майнового і фінансового становища компанії припустима тільки за умови однозначного регламентування оцінок і методів відображення всіх господарських операцій в обліку. Таке однозначне трактування в принципі неможливо. Завжди залишається свобода вибору в трактуванні суті операції і застосовуваних оцінок і методів обліку;

- третя причина, як це не парадоксально, пов'язана з переходом на МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності). З початку 1960-х років за пропозицією Організації Об'єднаних Націй (ООН) почався процес створення міжнародних стандар-

тів. Спочатку цей процес супроводжувався формуванням національних бухгалтерських стандартів. У період з 1970 по 1975 рік практично в усіх країнах з англосаксонською моделлю обліку були розроблені і впроваджені свої національні стандарти бухгалтерського обліку. В умовах жорсткого регулювання бухгалтерського обліку знижується можливість вільного вуалювання балансу, що сподвигло бухгалтерів «на творчість». А перехід на міжнародні стандарти, що передбачають деяку свободу дій бухгалтерів у вирішенні певних завдань, взагалі сприяв і сприяє розвитку бухгалтерського творчості. Саме тоді сформувався творчий (креативний) облік в його сучасному розумінні, тобто як інжиніринг економічної інформації, узгоджений із загальноприйнятими бухгалтерськими принципами. Сьогодні творчий підхід бухгалтера являє собою вибір найбільш зручних для конкретного бізнесу положень з ведення бухобліку і закріплення обраної стратегії в обліковій політиці компанії.

Креативний облік являє собою вибір з можливих альтернатив, які пропонує законодавство держави, для забезпечення можливості формування звітності з урахуванням інтересів управлінського персоналу компанії.

Не завжди підприємство може показати той фінансовий результат, який хотіли б бачити власники та інвестори. Тому в таких випадках досить часто застосовують креативний облік – граючись значеннями фінансових показників з метою показати кращі показники фінансової звітності. Однак з благих нібито намірів показати світле майбутнє підприємства з практикою творчості, що дозволить підвищити перспективи підприємства, виникають значно більші проблеми. Серед методів обліку, що застосовуються, можуть з метою гри цифрами мають є різні назви, тому наведемо основні їх терміни у таблиці. Таким чином, незважаючи на різні терміни, кінцева мета для них одна – надати користувачам фінансової звітності бажані для них результати діяльності підприємства.

До найбільш поширених прийомів креативного обліку відносять [4]:

- списання витрат не на ті рахунки обліку, які визначені законодавством;
- операції з продажу одного і того самого товару між компаніями за змовою з метою збільшення обсягу продажів;

Основні терміни, які застосовуються для гри фінансовими показниками [2, с. 3]

| № | Термін | Визначення |
|---|---|---|
| 1 | Агресивний облік (aggressive accounting) | Дійовий, умисний вибір і застосування принципів бухгалтерського обліку, з метою досягнення бажаних результатів, як правило, досягнення високого прибутку, у відповідності до вимог GAAP чи ні |
| 2 | Спотворення звітності (Earnings management) | Інтенсивне маніпулювання доходом відповідно до бажаної мети, яка може бути встановлена керівництвом, прогноз, зроблений аналітиками, або величини, яка передбачає згладження більш стійкого потоку прибутку |
| 3 | Згладження прибутку (Income Smoothing) | Форма управління доходами призначена для згладження максимальних значень і спадів з нормальної послідовності доходів, у тому числі методів щодо зниження прибутку шляхом формування «резервів» в успішні роки для використання під час несприятливих років |
| 4 | Фальсифікована фінансова звітність (Fraudulent financial reporting) | Розкриття у фінансовій звітності умисне спотворених або помилкових значень з метою обману користувачів фінансової звітності, визначаються як шахрайські дії з порушенням адміністративного, цивільного чи кримінального законодавства |
| 5 | Практика креативного обліку (Creative accounting practices) | Будь-які методи, які використовуються для грати з фінансовими показниками, в тому числі агресивного вибору та застосування принципів бухгалтерського обліку, шахрайської фінансової звітності, а також будь-які дії з управління доходами або згладжування прибутку |

– бартерні операції з обміну послуг на акції, програмне забезпечення або інші технології, які проводяться не за ринковими, а за договірними цінами і призводять до перекручених доходів і прибутків даної компанії;

– позабалансове фінансування, джерела якого не відображені в балансі, штучно покращує структуру капіталу, що, своєю чергою, дозволяє залучати додаткове фінансування за нижчими цінами.

Цілі викривлення інформації передбачають вибір прийомів та способів здійснення порушень процедур, а також визначають вид креативного підходу до відображення інформації в бухгалтерському обліку. І. Чалий [3, с. 334–339] виділяє декілька підходів до класифікації креативного обліку (рис. 2).

В українській обліковій практиці серед видів «креативного обліку», що застосовується суб'єктами господарювання, значного поширення набув так званий голлівудський облік, який характерний для більшості підприємств, які застосовують креативний підхід до обліку шляхом маніпулювання розміром витрат в бік їх завищення для зменшення бази оподаткування податком на прибуток.

У розвинених країнах Європи і США проблему бухгалтерських маніпуляцій вирішують шляхом підвищення рівня професійної етики бухгалтерів і аудиторів. Активізація робіт над створенням кодексу бухгалтерської етики, першою чергою в США, знаменує собою спробу викоринити подібні зловживання силами самої облікової спільноти. Великий оптимізм у бухгалтерських асоціацій викликає досвід Нової Зеландії, де система бухгалтерських стандартів та законодавче регулювання обліку в сукупності з діяльністю саморегулюючих організацій гранично знизили можливість для використання технологій

творчого обліку. Протягом останнього десятиріччя креативний облік розглядається виключно в контексті дотримання бухгалтером професійної етики. Креативний облік доцільно розглядати з двох позицій: з одного боку, позитивна сторона включає формування та застосування облікової політики в межах чинного законодавства; з іншого – креативний облік набуває негативного значення з моменту використання його з метою навмисного викривлення інформації про результати діяльності та фінансовий стан підприємства шляхом вуалювання та фальсифікації звітності. Саме тому креативний облік є справжнім випробуванням для бухгалтерської професії. Дана проблема є міжнародною, причому для англо-американської облікової моделі характерним є питання формування облікової політики, в той час як маніпуляції господарськими операціями властиві континентальній моделі обліку [5].

У міжнародній обліковій практиці застосування креативного підходу до бухгалтерського обліку оцінюється неоднозначно і частіше за все негативно внаслідок того, що при цьому наявна вірогідність спотворення фінансових результатів компаній і введення в оману користувачів фінансової звітності.

Проте за умов достатнього економіко-правового обґрунтування обрання облікових методик і підходів до ідентифікації господарських операцій креативний облік набуває об'єктивних позитивних характеристик.

Креативний облік можна визначити як формальне застосування або цілеспрямований вибір методів і принципів бухгалтерського обліку для забезпечення необхідних показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів фінансової звітності.

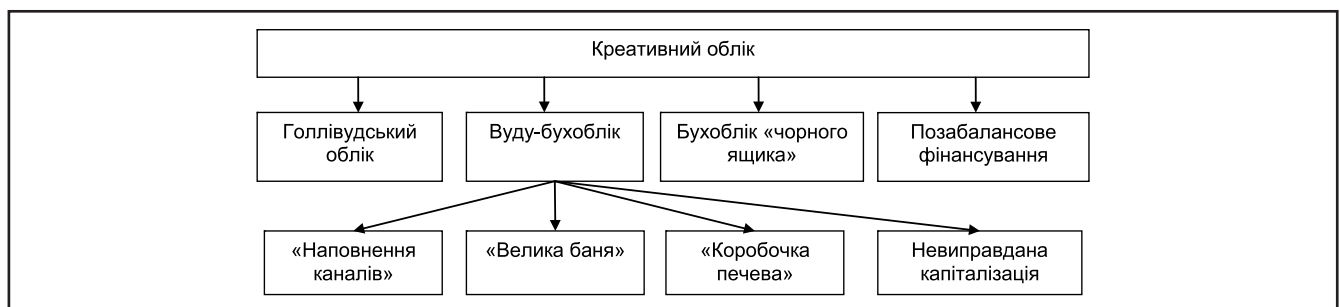


Рисунок 2. Види креативного обліку за І. Чалим

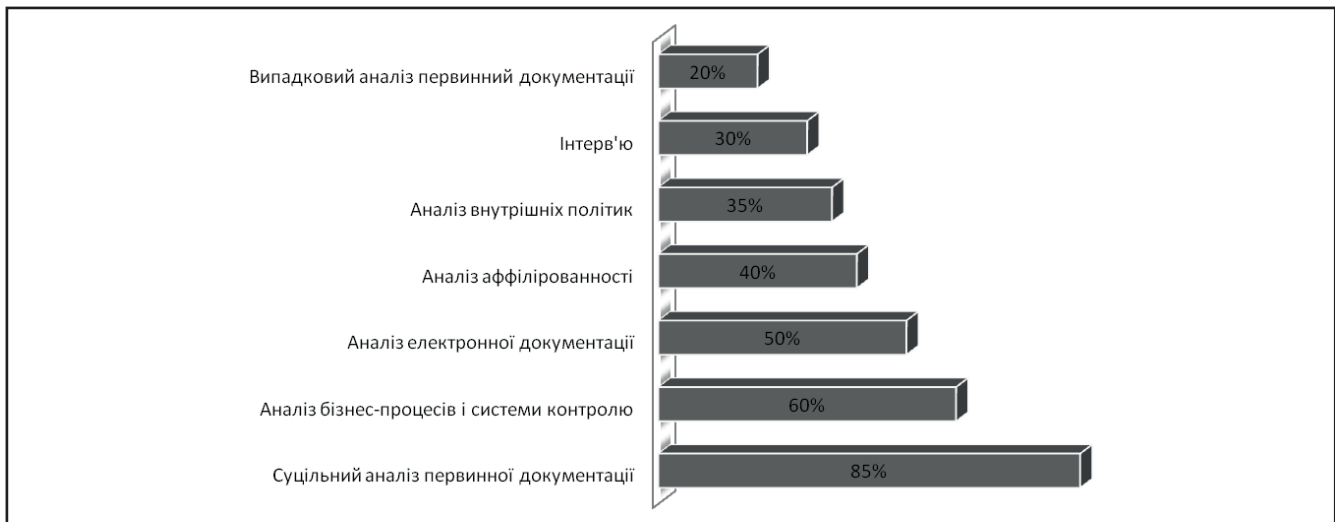


Рисунок 3. Ефективність пошуку шахрайства [9]

Облікові оцінки застосовують переважно для максимізації, мінімізації або вирівнювання прибутку шляхом відповідного розподілу і перерозподілу витрат між звітними періодами.

Міжнародна федерація бухгалтерів оприлюднила своє дослідження «Відновлення довіри суспільства до фінансової звітності: міжнародна перспектива» [8], в якому надано рекомендації щодо скорочення можливості креативного обліку. В цьому документі зазначається, що всі учасники процесів обліку та звітності несуть відповідальність, і лише позитивне ставлення до етики у бізнесі дозволить подолати креативний облік. Ці рекомендації мають дещо загальний характер та сконцентровані на ставленні до етики.

Отже, готовність бухгалтерів діяти етично для запобігання креативному обліку залишається відкритим питанням. Оскільки норми етичної поведінки є дуже важливими для професійних бухгалтерів, викладання етики доречно виділити в окремий предмет. Цікавим є досвід західних університетів, які започаткували спеціальний курс «Захист від креативного обліку», в якому розглядають методи виявлення випадків маніпулювання показниками звітності та запобігання ним. Не слід також забувати про необхідність навчання користувачів фінансової звітності, які мають розуміти методи подання інформації у фінансовій звітності та сутність її показників.

Нарешті, слід пам'ятати, що навіть при абсолютно достовірних показниках фінансових звітів вони не завжди відображають реальний стан справ підприємства. Креативний облік дозволяє підприємству використовувати недоліки законодавства для відображення кращого фінансового становища та необхідного результату діяльності підприємства. У багатьох випадках при застосуванні практики креативного обліку підприємство не порушує закон, проте порушуються етичні принципи. Звісно, креативний облік може призвести до ряду перевірок, і в разі виявлення шахрайства, до ліквідації підприємства. Деякі прояви креативного обліку здійснюються бухгалтерами помилково.

Чи можливо запобігти креативному обліку? На думку авторів, це можливо. І значно простіше, ніж виявити його. Отже, нагадаємо, що застосування креативного обліку досить часто здійснюється в межах законів та стандартів. Тому передовсім варто дати відповідь на запитання: чи застосовується єдина система обліку на підприємстві? Наскільки час-

то змінюються елементи облікової політики? Тобто варто періодично здійснювати аналіз наявної облікової політики та її змін. Саме необґрунтована зміна оцінок чи моделей обліку може бути індикатором застосування креативного обліку. Далі доцільно пам'ятати, що креативний облік – передовсім етична проблема, тобто досить часто спрацьовує так званий людський фактор. Щоб його виявити, деякі підприємства перевіряють своїх співробітників за допомогою психологічних тестів. Важливу роль у профілактиці креативного обліку відіграє наявність жорсткого внутрішнього контролю чи служби внутрішнього аудиту. Таким чином, наявність регулярних звітів відділу внутрішнього аудиту дозволяє сформувати протипагу креативному обліку – надати достовірну інформацію щодо реального фінансового стану підприємства.

Зменшення випадків застосування креативного обліку на загальнодержавному рівні можливо шляхом здійснення ряду заходів, зокрема зменшення альтернативних варіантів бухгалтерського обліку, підвищення вимог до аудиторських компаній та їх діяльності, запровадження обов'язкової фінансової ревізії з метою виявлення шахрайств, запровадження жорсткої відповідальності для бухгалтерів за практику креативного обліку.

Ефективність в пошуку корпоративного шахрайства чи прикладів застосування креативного обліку може бути досягнута через унікальну для кожного об'єкта перевірки комбінацію методів перевірки та їх периметра. У той же час процес протидії шахрайству повинен бути економічно доцільним. Проте витрати на проведення даних заходів зростають відповідно до ефективності проведених заходів (рис. 3).

Неадекватність існуючої системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності, яка не задовольняє сучасні потреби українського суспільства, зумовлює особливу актуальність пошуку нової видів обліку, в тому числі і креативного.

Висновки

Креативний облік – одна з найбільших проблем сучасності. Креативний облік можна визначити як методи бухгалтерського обліку, що не вважаються незаконними, але можуть бути дещо незвичними та інноваційними. На сьогодні в Україні існують всі необхідні умови для широкого застосування методів креативного обліку з метою формування фі-

нансової звітності з урахуванням інтересів управлінського персоналу. Дієвим методом захисту від маніпулювання даними фінансової звітності має стати реформування українського законодавства. Доцільно також введення в навчальний процес дисципліни «Професійна етика». Проте варто пам'ятати, що підвищення рівня освіченості серед професійних бухгалтерів в Україні може привести не до зменшення використання методів креативного обліку, а навпаки, до їх повсякчасного застосування. Адже практика застосування креативного обліку – це передовсім етична проблема людини і суспільства в цілому. Що дозволяє обґрунтувати необхідність подальших досліджень креативного обліку.

Список використаних джерел

1. Griffiths I. Creative Accounting. London: Sidgwick & Jackson, 1986. – 190 p.
2. Mulford Charles W., Comiskey Eugene E. Financial Numbers Game. Detecting Creative Accounting Practices. John Wiley & Sons, Inc. New York, 2002. 395 p.
3. БухХХОблік для дорослих. МСФЗ–трансформація. Управління прибутком. Податки. – Х.: Фактор, 2011. – 400 с.

4. Заббарова О.А. Креативный учет и балансовая [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2010/O1/22/kreativnyjj_uchet_balansovaja_politika.html

5. Легенчук С.Ф. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – №2 (14). – С. 88–101.

6. Тамане Г., Тарасевич В. Мошенничество: определения, портрет типичного мошенника, как бороться с последствиями [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpmg.com/BY/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Press%20Releases/Documents/Forensic%20engagement_BY%20presentation%2013%2006%202013_Final.pdf

7. Писемский А. Практика использования аналитических инструментов для выявления мошенничества [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://antifraudrussia.ru/assets/files/Prez/Pisemski.pdf>

8. Rebuilding public confidence in Financial Reporting: an international perspective [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifac.org/Credibility>

9. Иевенко С. Выявление корпоративного мошенничества: стратегия игры на опережение [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dialogmanag.com/d/765885/d/kpmg.pdf>

Т.К. КВАША,

зав. відділенням прогнозно–аналітичного забезпечення інноваційної діяльності,

Український інститут науково–технічної та економічної інформації (УкрІНТЕІ) Міністерства освіти і науки України

Оцінювання зеленого вектору розвитку сільського господарства

Стаття присвячена результатам науково–дослідної роботи щодо оцінювання прогресу на «зеленому» шляху розвитку для сільського господарства як одного з десяти ключових секторів, що визначають основні тенденції переходу до «зеленої» економіки, включаючи зменшення екологічних ризиків і дефіциту ресурсів. На основі пропозицій ОЕСР оцінено позиції України за основними індикаторами «зеленого» сільськогосподарського зростання серед країн ОЕСР, визначені основні її проблеми, надані першочергові рекомендації щодо переходу України на «зелену» модель розвитку.

Ключові слова: зелена економіка, індикатори прогресу для сільського господарства, землекористування, ефективність сільськогосподарського виробництва.

Т.К. КВАША,

зав. отделением прогнозно–аналитического обеспечения инновационной деятельности, Украинский институт научно–технической и экономической информации (УкрІНТЕІ) Министерства образования и науки Украины

Оценивание зеленого вектора развития сельского хозяйства

Статья посвящена результатам научно–исследовательской работы относительно оценивания прогресса на «зеленом» пути развития для сельского хозяйства как одного из десяти ключевых секторов, которые определяют основные тенденции перехода к «зеленой» экономике, включая уменьшение экологических рисков и дефицита ресурсов. Основываясь на предложениях ОЭСР, оценены позиции Украины по основным индикаторам «зеленого» сельскохозяйственного развития среди стран ОЭСР, определены ее основные проблемы, даны первоочередные рекомендации относительно перехода Украины на «зеленый» путь развития.

Ключевые слова: зеленая экономика, индикаторы прогресса для сельского хозяйства, землепользование, эффективность сельскохозяйственного производства.

Т.К. KVASHA,

The Head of Department of forecasting and analytical support of innovation Ukrainian institute for scientific–technical and economic information (UKRINTEI) of Ministry for education and science of Ukrainian

The estimation of vector green agricultural development

The article is devoted to the results of research on measuring progress on «green» way of development for agriculture as one of the 10 key sectors that determines the basic trend of the transition to «green» economy, including the reducing of environmental risks and lack of resources. Based on the OECD proposals, there was estimated the position of Ukraine by major indicators of «green» agricultural growth among OECD countries, there were identified the basic problems and made recommendations for Ukraine's transition to «green» development model.

Keywords: green economy, indicators of progress for agriculture, land use, agricultural efficiency.

Постановка проблеми. Стійкість ресурсів і сталість до-вкліля визначаються на довгострокову перспективу критично важливими чинниками подальшого розвитку світової економіки [1]. У цьому контексті важливого значення набуває концепція зеленої економіки, яка прагне реалізувати більш стійке зростання та розвиток через інтеграцію економічної ефективності, екологічної цілісності і соціальної справедливості. В сільському господарстві зелені підходи мають бути адаптовані до унікальності сільськогосподарського сектору, а політичні рішення відрізняться за країнами в залежності від місцевих екологічних та сільськогосподарських умов і політичних та економічних чинників.

Уряди низки країн ОЕСР усе більше усвідомлюють важливість моніторингу та оцінки їх сільськогосподарської політики з погляду її зеленості і докладають значних зусиль щодо їх проведення. Наприклад, в ЄС законодавством вимагається оцінювати з точки зору зеленого росту програми з розвитку сільських районів, агроекологічні програми, в межах яких встановлені кількісні показники. В інших країнах ОЕСР впроваджено систему показників зеленого зростання для сільського господарства (наприклад, у Чеській Республіці, Корей, Нідерландах, Словаччині).

Україна приєдналася до заключного документу Конференції ООН «Ріо+20» «Майбутнє, яке ми обираємо»; проголосила у Державній програмі розвитку внутрішнього виробництва до 2015 року стратегічні завдання і напрями екологізації та підвищення енергоефективності виробництва; затвердила Стратегію державної екологічної політики на період до 2020 року і прийняла до виконання комплекс заходів щодо їх реалізації. В цих документах пріоритетним завданням визначено перехід національної економіки до «зеленої» моделі розвитку на засадах сталого виробництва і споживання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню «зеленої» економіки, «зеленого» зростання, зеленої інноваційної політики присвячено дослідження експертів ОЕСР, ЮНЕП, ЄС, зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема П. Джеймса, Р. Кемпа, А. Рейда, К. Фаслера, Т. Фоксона, Т. Цвіка, Н. Андреевої, І. Афоніна, О. Белякової, Л. Мусіної, О. Чмир, Т. Кваші і О. Паладченко, Т. Галушкіною, В. Потапенко, А. Зелінської, Р. Смоленюка та ін. Водночас більшої уваги потребує дослідження щодо критеріїв та індикаторів оцінювання «зеленого» зростання для сільського господарства як пріоритетного виду економічної діяльності щодо зеленого розвитку.

Метою статті є дослідження та аналіз світового досвіду щодо оцінювання прогресу на шляху до зеленого зростання для сільського господарства для можливого його застосування у вітчизняній практиці та позиції України за окремими показниками серед країн ОЕСР.

Дослідження здійснено на основі матеріалів ОЕСР, ООН, ЄС та окремих сайтів українських міністерств, що опікуються розвитком сільського господарства. Методи дослідження – аналіз, синтез та узагальнення.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні загальноузгодженого визначення поняття «зелена» економіка не існує. За визначенням департаменту ООН з економічних і соціальних питань (ЮНДЕСА): «зелена» економіка – це економіка, яка приводить до поліпшення добробуту людини і скорочення нерівності, при цьому не піддаючи майбутні покоління значним екологічним ризикам та екологічному де-

фіциту. «Зелена» економіка є сприятливою компонентою загальної мети сталого розвитку [2]. Міжнародна торгова палата дала таке визначення: «зелена» економіка – така економіка, де економічне зростання та екологічна відповідальність взаємодоповнюють одне з одним, підтримуючи прогрес у соціальному розвитку [3].

На думку автора, «зелена» економіка – це ресурсоефективна, низьковуглецева, соціально спрямована та сприятлива для довкілля економіка.

У доповіді «Назустріч зеленій економіці» сільське господарство¹ визначено одним з десяти ключових секторів, які визначають основні тенденції переходу до «зеленої» економіки, включаючи підвищення добробуту населення і забезпечення соціальної справедливості, зменшення екологічних ризиків і дефіциту ресурсів. «Озеленення» сільського господарства може принести зростання активів та обсягів виробництва, достойну зайнятість і зменшення бідності [3]. Для переходу до зеленого вектору розвитку необхідна відповідна політика підтримки, яка має бути заснована на наявності відповідної інформації щодо моніторингу прогресу цього процесу і оцінки його результатів.

Незважаючи на накопичений досвід і кількість зібраних даних, немає визнаного набору показників зеленого зростання в сільськогосподарському секторі. Розроблення відповідного переліку показників для моніторингу та оцінки прогресу на шляху до зеленого зростання в сільськогосподарському секторі є складним завданням, оскільки:

- 1) підходи різних країн значно різняться;
- 2) екологічні результати сільськогосподарської діяльності визначаються безліччю факторів, і є методологічні складнощі вимірювання та доступності необхідних даних, наприклад щодо оцінювання впливу політики на навколишнє середовище;
- 3) немає жодного всеосяжного показника екологічності;
- 4) важко збирати й інтерпретувати не тільки інформацію про стан навколишнього середовища, а й щодо зв'язку між комплексом біофізичних, економічних і політичних процесів;
- 5) відсутні об'єктивні оцінки екологічних зовнішніх і громадських благ.

Для визначення основних особливостей «зеленого» зростання та здійснення моніторингу прогресу на цьому шляху експертами ОЕСР був визначений набір загальноекономічних індикаторів, серед яких до сільськогосподарських відносяться показники щодо наявності і споживання природних ресурсів: землі, у тому числі сільськогосподарського призначення, ріллі, пасовищ, під забудовою; змін у землекористуванні кожної категорії землі порівняно з 1990 роком; тваринного і рослинного світу – тренди у чисельності або популяціях щодо сільськогосподарських або мисливських тварин, сільськогосподарського птахівництва або лісових птахів, риби, а також частка зникаючих видів тварин, судинних рослин та птахів. Основним показником серед названих ОЕСР вважає зміну в землекористуванні.

Однак за цими показниками важко оцінити причинно-наслідкові зв'язки між політикою і зеленою продуктивністю сільського господарства [5], робота щодо чого розпочалася у 2013–2014 роках і в результаті якої запропоновано по-

¹ Сільське господарство включає сільське, мисливське та лісове господарства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

казники прогресу на шляху до зеленого зростання у сільському господарстві:

- темпи зростання продукції сільського господарства;
- багатofакторна продуктивність;
- ефективність аграрного сектору;
- відносна важливість торгівлі сільськогосподарською продукцією;
- тенденції змін щодо цін на сировинні товари.

Додаткові показники: (1) частка сільського господарства у ВВП країни; (2) частка зайнятих у сільському господарстві у загальній кількості зайнятих; (3) темпи росту виробництва продукції рослинництва і (4) тваринництва; (5) темпи росту продуктивності праці у сільському господарстві; (6) темпи росту продуктивності капіталу у сільському господарстві; (7) темпи росту врожайності.

Євростатом відстежуються також показники щодо органічного сільськогосподарського виробництва [6], яке відноситься до зеленого сектору.

Останнім часом все більш звертається увага на ефективність агропромислового виробництва. С прогнозованим зростанням населення, яка перевищить 9 млрд. осіб до 2050 року, невизначеністю щодо клімату, сільськогосподарські системи і системи харчової логістики (рух продуктів харчування від виробника до споживача) мають стати більш автономними і ефективними, особливо враховуючи близько 50% втрати продовольства на шляху до споживача.

Основою для екологічних показників сільського господарства є взаємозв'язок між сільськогосподарським виробництвом та землекористуванням. Сільськогосподарська політика може впливати на рішення фермерів щодо масштабів,

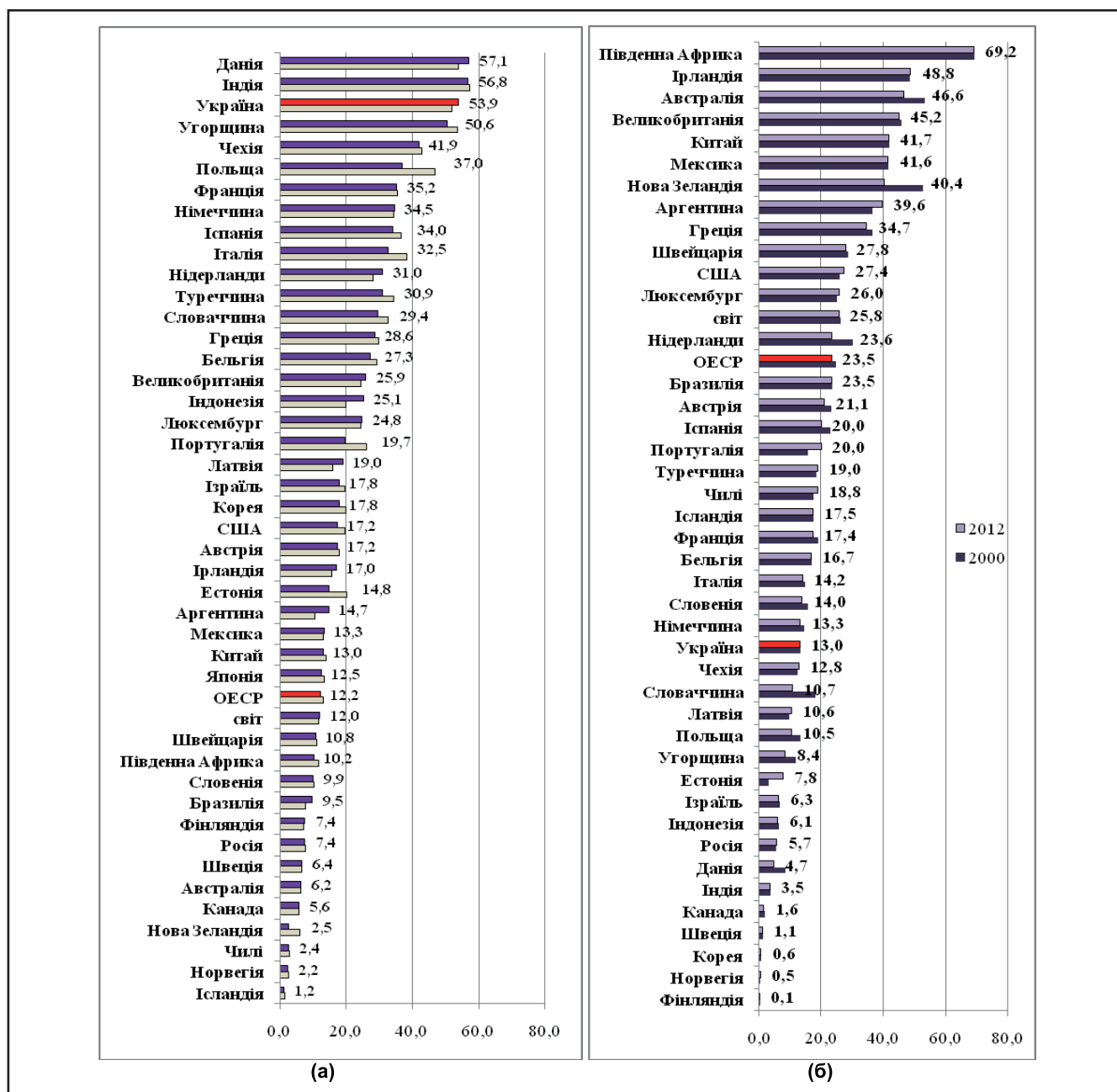


Рисунок 1. Площі ріллі (а) та пасовищ із сіножатями (б) у % до території країн ОЕСР та України у 2000 и 2012 роках, % (дані відносяться до 2012 року)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

інтенсивності і складу продукції та площу оброблюваних земель [7].

Запропонований автором показник оцінки прогресу на шляху до зеленого сільськогосподарського розвитку [3] – продуктивність використання земель сільськогосподарського призначення (ВДВ сільського господарства / площа сільськогосподарських угідь) – відповідає цим тенденціям та встановлює зв'язок між сільськогосподарським виробництвом і землекористуванням. ОЕСР ефективність аграрного сектору пропонує вимірювати його продуктивністю праці, відносною важливістю торгівлі сільськогосподарською продукцією – відношенням суми обсягів експорту та імпорту сільськогосподарської продукції до ВДВ сільського господарства.

При цьому основними індикаторами щодо вимірювання прогресу на шляху до зеленого зростання сільського господарства ОЕСР вважає індекс природних ресурсів, насамперед земельних, зміни у землекористуванні та ефективність аграрного сектору [8]. Розглянемо позиції України з точки зору цих основних показників.

Україна є однією з незначної кількості країн з найбільшою часткою сільськогосподарських угідь у загальній території країни. Загальна площа сільськогосподарських земель станом на 01.01.2014 становила 70,8%, серед яких сільськогосподарські угіддя – 68,8% від території України, у тому числі 53,9% – площа ріллі. Площі пасовищ при цьому регулярно зменшуються і станом на 01.01.2014 становили 5446,8 тис. га (9,0% території країни) проти 5517 тис. га у 2000 році.

Площі ріллі значно перевищують аналогічний показник у більшості країн ОЕСР і світу (рис. 1а). Більшу розораність земель мають тільки Данія та Індія, меншу, але близьку до української – Угорщина, доволі значні частки – ще Чехія і Польща. Практично в усіх країнах світу орні землі становлять не більше 35% території.

Площі пасовищ в Україні не найменші у світі, але в багатьох країнах вони суттєво перевищують українські значення (рис. 1б).

Отже, Україна характеризується надзвичайно високим показником сільськогосподарської освоєності, що зна-

чно перевищує екологічно обґрунтовані межі. Цей показник значно перевищує аналогічний показник більшості країн світу. Порівняно з європейськими країнами, орні землі яких становлять 30–32% загальної площі суходолу, розораність українських земель досягається за рахунок скорочення площ пасовищ, унаслідок чого змінюється мікроклімат, рівень залягання ґрунтових вод, активізуються процеси аридизації і опустелювання земель, розвивається водна і вітрова ерозія. Це зумовлює падіння родючості ґрунтів, деградацію та зниження продуктивності агроєкосистем та унеможлиблює їх сталий розвиток, з яким пов'язана не тільки екологічна, але й продовольча безпека країни.

Протягом 2012 року площа земель сільськогосподарського призначення зменшилася на 20,9 тис. га, причому, площа ріллі збільшилася за рахунок зменшення площі перелогів на 19,9 тис. га, а площа перелогів у цілому зменшилася на 23,7 тис. га, багаторічні насадження зменшилися на 1,6 тис. га та сіножаті на 1,0 тис. га. Забудованих земель навіпаки стало більше на 12,0 тис. га, переважна частка з них знаходиться під житловою забудовою, за рік площа таких земель збільшилася на 6,2 тис. га. Темпи зростання забудованості земель в Україні становлять 100,4–100,5% щорічно протягом 2004–2013 років.

Разом із тим позитивну динаміку мають ліси та лісовкриті території, площа яких протягом зазначеного періоду збільшилася на 117,7 тис. га, у тому числі протягом 2012 року – на 10,1 тис. гектарів. Лісистість країни на кінець 2013 року становила 17,6%. Оптимальним за європейськими рекомендаціями та наказом Державного комітету лісового господарства України від 29.12.2008 №371 є 20% показник лісистості до 2020 року, для його досягнення Україні необхідно створити близько 1,5 млн. га нових лісів. Однак темпи заліснення зменшуються. Якщо у 2005–2006 роках щорічні темпи зростання лісистості становили 100,3%, то у 2009–2013 роках ця цифра у середньому становила 100,08% при необхідних мінімальних темпах у 100,3%. При темпах, які склалися у 2009–2013 роках, для досягнення 20% лісистості території потрібно не сім років, а більше 300 років.

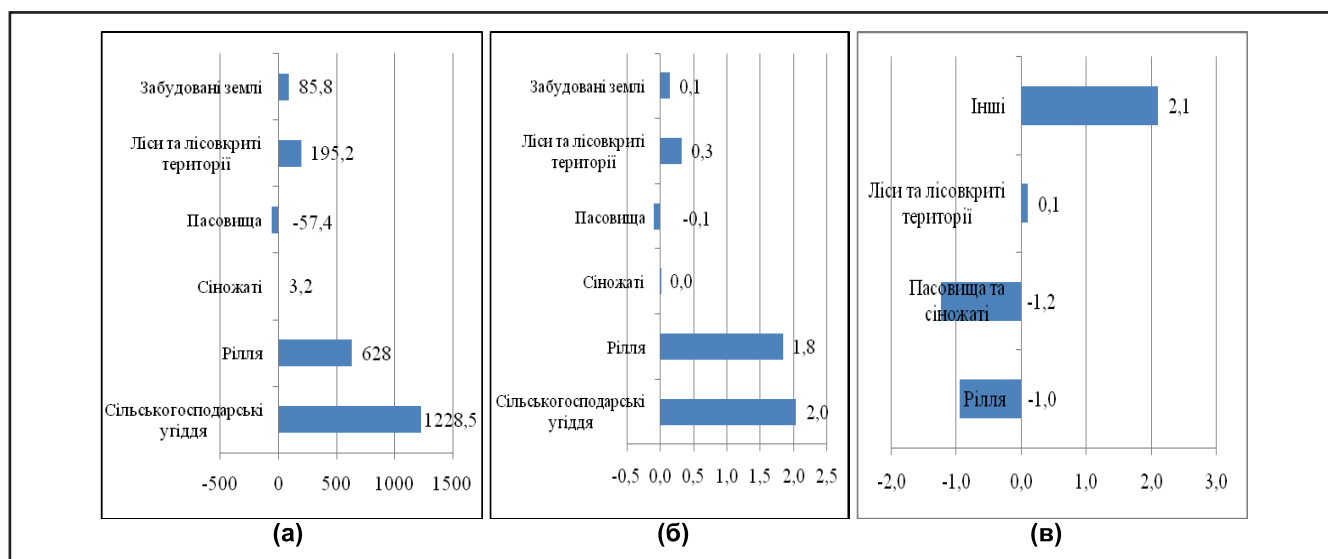


Рисунок 2. Зміни у землекористуванні в Україні в цілому в 2012 році порівняно з 2000 роком, тис. га (а) і в.п. зміни частки даного землекористування у загальній території (б) та ОЕСР – в.п. зміни частки даного землекористування (в)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У країнах ОЕСР площі лісів та лісовкритих територій також зростають, але меншими темпами порівняно з Україною (рис. 2в). На відміну від України ліси та лісовкриті території в країнах ОЕСР займають у середньому 30,5% території цих країн, у світі – 30,9%. Наприклад, у Фінляндії лісистість становить 72,9%, у Словаччині – 40%, у Польщі – 30,7%, в Угорщині – 22% тощо.

Скрізь зростають і площі забудованих земель, від чого страждають в Україні – пасовища, в країнах ОЕСР – пасовища з сіножатями.

Динаміку змін структури земельного фонду України по основних видах угідь та економічної діяльності станом на 1 січня 2013 року порівняно з даними на даними на 1 січня 2001 року представлено на рис. 2 (а, б).

Аграрне виробництво в Україні належить до пріоритетних галузей економіки, яке забезпечує 8,7% ВВП і 17,5% зайнятих.

За часткою ВДВ сільське господарство в Україні перевищує європейські значення від 2 разів (Польща) до 11,1 – Бельгія, Швейцарія та Великобританія. Близьким до українського значення є тільки внесок сільського господарства у Туреччині до ВВП цієї країни – 8,9%. За часткою зайнятих у сільському господарстві в загальній кількості зайнятих перевищує українську частку теж лише Туреччина – 24,6%, а більш-менш близькими є значення у Польщі, Мексиці, Бразилії та Греції (від 12,6 до 13,4%).

В Україні темпи зростання сільськогосподарського виробництва протягом 2003–2012 роках становили у середньорічному виразі 2,9%, що представляє собою вищі за світові значення, які оцінювалися в середньому на рівні 2,1% річних, а у 2010 році порівняно з 2000 роком за цими темпами наша країна посіла четверте місце серед країн ОЕСР. Продуктивність сільськогосподарських земель в Україні протягом 2000–2013 років зростає у 2,1 раза, а продуктивність праці у сільському господарстві – у 1,7 раза (рис. 3).

Сьогодні продуктивність сільськогосподарських земель в Україні перевищує відповідні значення майже всіх країн

ОЕСР, за винятком Японії та Південної Кореї (рис. 4а). Однак за продуктивністю праці Україна поступається значній кількості розвинених країн (рис. 4б).

Однією з причин низької продуктивності праці в Україні, крім значно вищої зайнятості в сільському господарстві порівняно з розвиненими країнами, є погіршення якісного стану ґрунтів: зменшуються запаси гумусу, вміст поживних речовин, відбувається підкислення, засолення, деструктуризація ґрунтів. За таких умов створюється реальна загроза подальшої інтенсивної деградації ґрунтового покриву – основного засобу аграрного виробництва. До 1990 року питання збереження ґрунтів, відтворення та підвищення їхньої родючості були пріоритетними і мали реальну державну підтримку. В цей період виконувався практично весь комплекс робіт, спрямованих на збереження ґрунтів, а обсяг їх щорічно збільшувався. В останні два десятиліття ситуація суттєво змінилася. До мінімуму скорочені заходи з докорінного поліпшення ґрунтів, а окремі роботи взагалі не проводяться вже кілька років поспіль. Органічні добрива є основним джерелом поповнення запасів у ґрунті гумусу та поживних речовин, створення оптимальних режимів і в цілому збереження і підвищення родючості ґрунтів. Протягом 2004–2012 років господарства України вносили менше 1 тонни на гектар гною, тоді як мінімальна норма для забезпечення бездефіцитного балансу гумусу залежно від ґрунто-кліматичної зони становить від 8 до 14 тонн на гектар. За результатами агрохімічної паспортизації сільськогосподарських земель протягом 1986–2010 років визначено, що вміст гумусу в ґрунтах зменшився на 0,22%. Головною причиною є занепад тваринництва, що призвело до нестачі органічних добрив [9].

У Посланні комісії ЄС «До тематичної стратегії захисту ґрунтів» визначено вісім головних загроз деградації ґрунтів: ерозія, кількісне і якісне зменшення органічної речовини (гумусу), забруднення, засолення, ущільнення, зсуви та поєднання, втрата біологічного різноманіття, накриття ґрунту. Крім двох останніх, всі види деградації ґрунтів поширені на території України.



Рисунок 3. Продуктивність сільськогосподарських земель та продуктивність праці сільського господарства в Україні протягом 2000–2013 років, грн./га та грн./1 зайнятого у сільському господарстві (ВДВ у постійних цінах 2010 року)

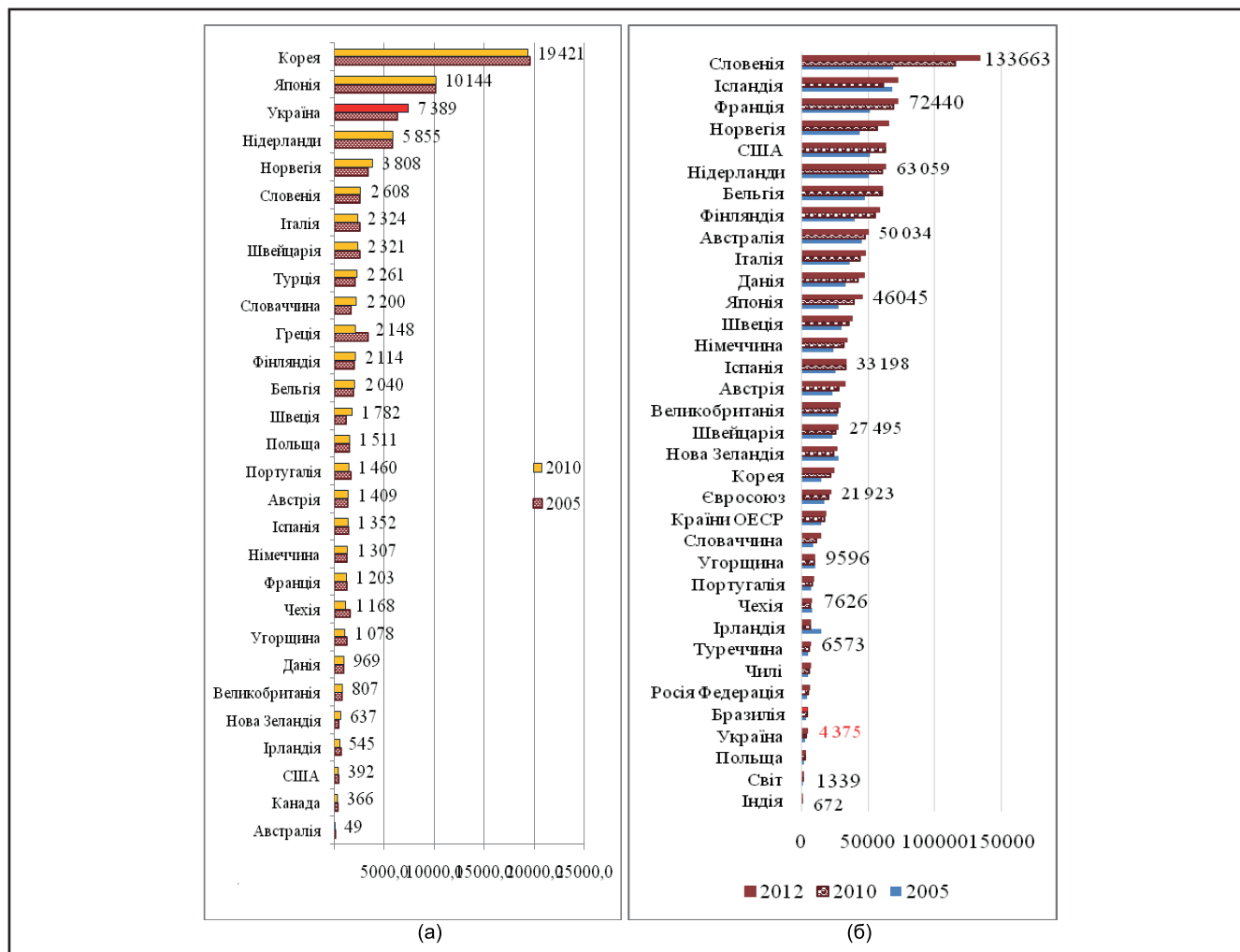


Рисунок 4. Продуктивність сільськогосподарських земель за ВДВ сільського господарства (а) та продуктивність праці сільськогосподарського виробництва (б) у країнах ОЕСР та Україні, \$/га та \$/1 зайнятого (ВДВ за ПКС у цінах 2005 року)

Джерело: розрахунок на основі даних Світового банку (<http://data.worldbank.org/indicator>) та Держстату України, як частка від ділення ВДВ сільського господарства на площу сільськогосподарських угідь.

Загальне економічне, соціальне та екологічне середовище, в якому працює сектор, та природні ресурси, від яких він залежить, є важливими факторами його продуктивності. У довгостроковій перспективі інновації, структурні зміни і доступ до природних ресурсів є ключовими факторами зростання продуктивності праці у сільському господарстві та сталою використання ресурсів.

Висновки

Суттєвих змін у сільськогосподарській освоєності, зменшенні розораності не відбулося. Заходи стратегії державної екологічної політики України щодо зменшення до 2020 року на 5–10% посівних площ унаслідок інтенсифікації методів ведення сільського господарства шляхом вилучення зі складу орних земель схилів, крутизною більш як 3 градуси, земель водоохоронних зон, консервації деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених сільськогосподарських угідь не виконуються.

Через дефіцитний баланс гумусу і поживних речовин, недостатнє внесення органічних речовин та мінеральних добрив, хімічних меліорантів, забруднення ґрунту України, як і у всьому

світові в сучасних умовах продовжують деградувати, і якщо не вжити необхідних заходів, деградаційні процеси продовжуватимуться і замість родючих чорноземів отримаємо малопродуктивні, деградовані ґрунти. Саме тому проблема охорони ґрунтів у наш час стала однією з найважливіших екологічних проблем.

Прогрес у цій сфері залежить від ефективності систем управління, які повинні спиратися на міждисциплінарний підхід із залученням різних зацікавлених сторін при дотриманні ключових принципів широкої участі, прозорості, справедливості та підзвітності. Розроблення політичних рішень вимагає скоординованого та комплексного підходу, що враховує внесок природної ресурсної бази продовольчих і сільськогосподарських систем, включаючи земельні та лісові ресурси та їх раціональне використання.

Сільськогосподарська політика уряду може впливати на рішення фермерів щодо масштабів, інтенсивності і складу продукції та площі оброблюваних земель.

Для оптимізації землекористування України необхідно:

- вдосконалювати систему управління земельними ресурсами як на загальнодержавному та регіональному, так і на місцевому рівні;

– запровадити ефективні економічні стимули і механізми раціонального використання земельних ресурсів, охорони та відтворення їхньої родючості;

– оптимізувати співвідношення ріллі й екологістабілізуючих угідь, вилучивши з обробітку деградовані й малопродуктивні землі з наступною консервацією (реабілітацією) і трансформацією їх у лісові та природні кормові угіддя. При цьому площа ріллі зменшиться на 8–10 млн. га, відповідно підвищиться лісистість території та частка природних кормових угідь;

– проводити моніторинг землекористування та ефективності сільськогосподарської діяльності, систему показників для якого слід узгодити з європейськими критеріями, індикаторами, методами спостережень, організацією, структурою, збором та обробкою інформації, отриманої різними відомствами.

Перелік індикаторів для моніторингу пропонується розробити з урахуванням пропозицій ОЕСР та Євростату. Ці показники є необхідними для прийняття стратегічних рішень і мають відображати, як на національному рівні стратегія переходу до «зеленої» економіки і відповідні політичні рішення сприяють збереженню бази природних активів, використанню економічних можливостей, що надаються зеленим шляхом розвитку.

На загальнонаціональному рівні має бути прийнятий закон «Про збереження ґрунтів та охорону їх родючості» та розроблена загальнодержавна і регіональні програми охорони родючості ґрунтів. При цьому слід враховувати необхідність збереження і зростання потенціалу пасовищ, їх покращення через використання якісного насіннєвого матеріалу для підсилення, організації поливу за необхідності тощо.

Щодо ефективності сільськогосподарського виробництва, то одними з можливих первинних напрямів є впровадження інноваційних методів обробітку ґрунтів, інноваційних сортів рослин та видів тварин, прискорення розвитку органічного землеробства в Україні. Ціни на таку продукцію є суттєво вищими порівняно із загальноприйнятною продукцією, що спричинить

зростання валової доданої вартості сільського господарства і його продуктивності праці. Законодавча база для розвитку органічного землеробства розроблена, але поки не прийнята.

Список використаних джерел

1. Кочхар К. Оценка тенденций и факторов неопределенности, которая может помочь подготовиться к решению будущих экономических проблем / К. Кочхар, Я. Сун, Э. Тсунта, Н. Вестелиус // Финансы и развитие. – 2014. – В. 51, №3. – С. 12–13. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2014/09/pdf/fd0914r.pdf>
2. Cameron Allen, Stuart Clouth. A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications Division for Sustainable Development. – NY.: UNDESA, Division for Sustainable Development. – 2012. – 65 p.
3. Кваша Т.К. Зелене зростання як альтернативна модель інноваційного розвитку із врахуванням екологічних викликів / Т.К. Кваша, О.Ф. Паладченко / Наука та наукознавство. – 2014. – №2. – С. 50–60.
4. Навстречу «зеленой» экономике – пути к устойчивому развитию и искоренению бедности: Обобщающий доклад для представителей властных структур. – ЮНЕП, 2011 г. – 52 с.
5. GREEN GROWTH INDICATORS FOR AGRICULTURE: A PRELIMINARY ASSESSMENT. – OECD, 2014. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264223202-en>
6. Organic farming. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/organic-farming/database>
7. OECD Compendium of Agri-environmental Indicators. – Paris: OECD Publishing, 2013. – 185 p.
8. Индикаторы зеленого роста 2014. Резюме на русском языке. – OECD, 2014. – 3 с.
9. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, 2014. – 416 с.

О.А. БИЛИК,

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Сутність корпоративного управління

У статті досліджено та узагальнено погляди різних науковців щодо поняття «корпоративне управління». Подано розуміння цього поняття як зарубіжними вченими, так і вітчизняними науковцями, а також міжнародними організаціями. Визначено ключові характеристики сутнісних ознак даного поняття та різні підходи щодо його трактування.

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

А.А. БИЛЫК,

аспірант, Киевский национальный торгово-экономический университет

Суть корпоративного управления

В статье исследованы и обобщены взгляды разных ученых относительно понятия «корпоративное управление». Представлено понимание этого понятия как зарубежными, так и отечественными учеными, а также международными организациями. Определены ключевые характеристики сущностных признаков данного понятия и разные подходы к его трактовке.

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

О.А. BILYK,

postgraduate, of Kyiv National University of Trade and Economics

The essence of corporate governance

The article examines and summarizes the views of different scholars on the concept of «corporate governance». Posted

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

understanding of this concept as foreign and domestic scientists, as well as international organizations. Identified the key characteristics of the essential features of the concept and the different approaches to its treatment.

Keywords: *corporation, corporate governance, shareholders, board of directors, shareholders' equity, corporate governance mechanism, a controlling stake, the rights of shareholders.*

Система корпоративного управління в Україні, як і в усіх інших країнах з перехідною ринковою економікою, має надзвичайно важливе значення. Нині зростає розуміння того, що ефективно корпоративне управління є основною передумовою стійкого зростання компаній та отримання ними доступу до міжнародних ринків капіталу. Саме тому останнім часом дослідження поняття «корпоративне управління» набуло значного поширення та актуальності. Посилення уваги зумовлено перш за все збільшенням кількості акціонерних товариств, їхнім розвитком та необхідністю залучення для цього значних фінансових ресурсів. Усе це змушує керівників різних рівнів розвивати практику корпоративного управління.

Постановка проблеми. За сучасних умов суттєвих змін в економічному середовищі, формуванні недержавного сектору країни, що представлений переважно господарськими та акціонерними товариствами, виникла потреба в ґрунтовному дослідженні та уточненні сутності поняття «корпоративне управління».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання корпоративного управління розглядалися в роботах багатьох зарубіжних вчених, зокрема слід виділити праці П. Друкера, К. Маєра, Р. Монкса, Н. Міноу, П. Кочрана, С. Вартика, та ін. фахівців. Свій внесок у дослідження моделей корпоративного управління в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як Д.А. Бажюра, М.Д. Білик, Н.В. Бутенко, І. Бондар, В. Гриньова, В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, З.О. Луцишин, С.А. Румянцев, З.Є. Шершньова, А.Є Черпак та ін. Аналіз останніх досліджень свідчить, що серед фахівців немає єдиного погляду щодо суті корпоративного управління. Досить часто під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент, стратегічне управління підприємством, організацією тощо. Тому дослідження сутності та практики здійснення корпоративного управління в економічному секторі України є дуже актуальним.

Метою статті є дослідження сутності поняття «корпоративне управління» в економічному контексті та уточнення його наукової сутності.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах поняття «корпоративне управління» не має єдиного визначення ні у зарубіжній, ні у вітчизняній літературі. Досліджуючи різні погляди щодо його визначення, можна заключити, що поняття «корпоративне управління» можна розглядати як систему економічних, фінансових та соціально-економічних відносин, на основі яких формуються стосунки між учасниками структури, зовнішніми агентами та суб'єктами інституційного регулювання. Має місце і трактування проблематики корпоративного управління з позицій організаційно-управлінської бази функціонування корпорацій (Додаток).

Для більш глибокого розуміння сутності корпоративного управління слід розглянути різні підходи щодо визначення даного поняття.

Зокрема, з погляду психології корпоративне управління – це управління корпоративною культурою, а саме сукупністю

традицій, звичок, принципів та правил поведінки в організації. Своєю чергою, підхід з погляду теорії організації привносить поняття «корпорація» і «організація». З фінансового боку корпоративне управління – це угоди, які забезпечують управління фінансовими потоками корпорації, якоїсь іншої організаційної структури.

У зарубіжній та вітчизняній літературі існує безліч різноманітних визначень поняття «корпоративне управління», що пояснюється різноманітністю підходів, полярністю точок зору науковців, а також метою дослідження. Для усвідомлення сутності корпоративного управління необхідно систематизувати погляди різних науковців з цього питання. Слід наголосити, що вказана наукова література, присвячена трактуванню теоретичних засад корпоративного управління, не містить однозначного та єдиного визначення його сутності.

При визначенні поняття «корпоративне управління» слід врахувати різні його визначення (див. табл.), оскільки, як зазначає Р. Трікер, корпоративне управління може мати різні визначення. З точки зору автора в основу визначення корпоративного управління мають бути покладені теоретичні положення організаційної поведінки, юриспруденції, фінансового менеджменту, бухгалтерії й аудита, а також практика діяльності ради директорів [7, с. 6].

Окремі автори при дослідженні поняття «корпоративне управління» відокремлюють певні важливі елементи. Так, у працях П. Моєрланда це – наявність ради директорів [7, с. 7]. Аналогічно на значущості ради директорів як компоненти корпоративного управління наголошують А. Демб і Ф. Нойбауер [6]. На їхню думку, рада директорів передусім важлива для ведення звітності корпорації перед акціонерами та підпорядкування її діяльності сучасним етичним і економічним стандартам. Інші автори, зокрема Г. Ванг і Х. Девіст, проголошують раду директорів найбільшою інновацією у сфері корпоративного управління [7, с. 7].

Раду директорів розглядають також як механізм, що полегшує агентську проблему, пов'язану з класичною дилемою, А. Берла і Дж. Мінса [там же]. Науковці зазначають, що розуміння акціонерів стосовно корпоративного управління ґрунтується на розумінні того, що корпорація – це приватна власність, а внутрішні і зовнішні директори – це захисники акціонерів корпорації.

Своєю чергою, Дж. Уорті та Р. Нейшел стверджують, що корпоративне управління – це передусім сукупність зобов'язань: «Управління... значною мірою, але не винятково полягає в забезпеченні взаємозв'язку корпорації з інституційним середовищем, у якому вона функціонує. Серед проблем управління – законність корпоративної влади, корпоративна підзвітність, перед ким і за що корпорація має відповідальність, хто і за якими нормами повинен нею управляти» [там же].

Науковці Р. Монкс і Н. Міноу розуміють під корпоративним управлінням стосунки між різними учасниками (акціонерами, менеджерами, членами ради директорів, працівниками, покупцями, постачальниками, кредитором та іншими

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначення авторами поняття «корпоративне управління»

| № п\п | Автор | Визначення |
|-------|---|---|
| 1 | Артикульна Г. | Корпоративним управлінням вважають систему відносин між органами управління (управлінським апаратом) акціонерного товариства та його власниками (акціонерами) з приводу управління діяльністю акціонерного товариства [1, с. 73] |
| 2 | Борисов А. | Корпоративне управління – система організації діяльності, при якій провідна роль і регламентуюча влада належать об'єднаним професійним організаціям роботодавців чи найманих робітників [3] |
| 3 | Гриньова В. | Корпоративне управління – процес організації діяльності вищих керівних органів корпорації [5, с. 39] |
| 4 | Євтушевський В. | Корпоративне управління є процесом регулювання власником руху його корпоративних прав із метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами [9, с. 8] |
| 5 | Лібанова Е. | Корпоративне управління – система відносин між акціонерами, органами управління акціонерних товариств та їх членами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективної діяльності товариств та захисту інтересів акціонерів [11, с. 6] |
| 6 | Мальська М.П. | Корпоративне управління являє собою процес регулювання власником руху його корпоративних прав з метою одержання прибутку та управління підприємством [13] |
| 7 | Маєр К. | Корпоративне управління є саме організаційною угодою, за якою певна компанія репрезентує та обслуговує інтереси власних інвесторів. ... угода може охоплювати різні аспекти діяльності корпорації – організацію роботи вищих керівних органів, систему мотивації персоналу, процедуру банкрутства тощо [12, с. 25] |
| 8 | Небава М. | Корпоративне управління – це система впливу на учасників корпоративних відносин з метою ефективного використання об'єданого капіталу. У межах цієї системи створюються економічні, соціальні, правові відносини між власниками (акціонерами), менеджерами, працівниками, органами управління та іншими зацікавленими сторонами щодо ефективного управління корпорацією [17, с. 5] |
| 9 | Опришко В. | Корпоративним управлінням вважають систему відносин між органами управління акціонерного товариства та його власниками із приводу управління діяльністю акціонерного товариства [18, с. 42] |
| 10 | Штерн Г.Ю. | На думку автора корпоративне управління являє собою процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою одержання прибутку та управління підприємством. Або іншими словами, корпоративне управління – це система відносин між органами товариства і його власниками (акціонерами) щодо управління діяльністю товариства [19] |
| 11 | Провідні фахівці Міжнародної фінансової корпорації | Корпоративне управління – це система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності відкритого акціонерного товариства в межах норм чинного законодавства [14] |
| 12 | Провідні фахівці Світового Банку | Корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень і практику господарювання в приватному секторі, що дозволяє залучати фінансові і кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси акціонерів і товариства в цілому [22] |
| 13 | Концепція розвитку корпоративного управління | Корпоративне управління – це система відносин між акціонерами, органами управління акціонерного товариства, його менеджерами, а також іншими зацікавленими особами (працівниками, постачальниками, споживачами, кредиторами, державними та місцевими органами влади, громадськістю тощо) задля забезпечення ефективної діяльності товариства, інтересів власників та інших зацікавлених осіб [10] |
| 14 | Принципи корпоративного управління України | Сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами–власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами задля забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу, та балансу інтересів учасників корпоративних відносин [23] |
| 15 | Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» | Корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством [20] |
| 16 | Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку | Корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним [16] |

стейкхолдерами) у визначенні напрямів розвитку і діяльності корпорації [15, с. 18].

Своєю чергою, Колін Майєр [12, с. 25] стверджує, що корпоративне управління передбачає подолання проблем на-

гляду і контролю менеджерської діяльності в у мовах, коли корпоративна власність і корпоративний контроль відокремлюються внаслідок розпорошення акціонерної власності. На думку дослідника, головна функція корпоративного управ-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ління забезпечити діяльність компанії в інтересах колективних акціонерів, які формують фінансові ресурси компанії.

Крім того, особливу увагу слід звернути на визначення поняття «корпоративне управління» міжнародними організаціями.

Так, згідно з визначенням Світового банку корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативні положення та практику господарювання в приватному секторі, що дозволяє товариству залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність, тим самим продовжувати своє функціонування, накопичувати довгострокову економічну діяльність шляхом підвищення вартості акцій і дотримуватись при цьому інтересів усіх осіб, що беруть участь у товаристві й у житті суспільства загалом [25, с. 72].

У світі не існує єдиної моделі корпоративного управління, проте є загальноприйняті принципи (стандарти), що покладені в основу ефективного корпоративного управління і застосовуються в широкому діапазоні правових, економічних та політичних умов.

Зокрема, згідно з принципами корпоративного управління, викладеними Організацією економічного співробітництва та розвитку, система корпоративного управління має забезпечувати своєчасне та точне розкриття інформації з усіх найважливіших питань, які стосуються акціонерного товариства, включаючи його фінансовий стан, продуктивність, власність та управління товариством [24]. Існування зазначеної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу.

Своєю чергою, Міжнародна фінансова корпорація визначає корпоративне управління як систему виборних та призначених органів, які управляють діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямоване на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності відкритого акціонерного товариства в межах норм чинного законодавства [7, с. 7].

Досліджуючи трактування «корпоративного управління», особливу увагу слід приділити розумінню сутнісних ознак цього поняття серед українських науковців та практиків.

Найбільш загальне визначення запропоноване В.А. Євусевським [8], який вважає, що «корпоративне управління можна розглядати як управління корпоративними правами, оскільки управління корпоративними правами стосується усіх його власників...». Під поняттям «корпоративне управління» автор розуміє «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна в процесі його ліквідації».

Найбільш поширеними є підхід до визначення корпоративного управління як управління інтеграційним об'єднанням. Корпоративне управління – це управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудова усередині міжфірмових відносин компанії відповідно до прийнятих цілей. С. Карнаухов [4] визначає корпоративне управління як управління певним набором синергетичних ефектів.

Е.М. Коротков розуміє корпоративне управління як таке, що побудоване на пріоритетах інтересів акціонерів та врахуванні їхньої ролі у розвитку корпорації [4]. Автор трактує корпоративне управління з урахуванням реалізації прав власності та взаємодії акціонерів, а також як економічну ка-

тегорію, що породжує корпоративну культуру, тобто комплекс загальних традицій, установок, принципів поведінки.

Є.В. Палига визначає корпоративне управління як всю сукупність дій, пов'язаних з утворенням корпорацій, оптимізацією їх структури, формами і методами державної підтримки; організацією, плануванням, збутом, контролем, стимулюванням виробничо-економічної діяльності корпорації (акціонерного товариства); узгодження інтересів власників корпорації, зокрема через прийняття рішень про споживання прибутку [21, с. 25].

За А.В. Козаченко, корпоративне управління – це діяльність виборних і призначених органів акціонерного товариства, спрямована на підтримання балансу інтересів власників і менеджерів, які управляють власністю суспільства, на отримання максимального прибутку від всіх видів діяльності суспільства в рамках норм діючого законодавства [25, с. 72].

Д.В. Задихайло розглядає корпоративне управління як сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких функціонує корпорація (товариство) і на основі яких вибудовуються взаємини між усіма її учасниками [9, с. 73].

С.А. Румянцев визначає корпоративне управління як систему виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих (публічних) акціонерних товариств, яка відображає баланс інтересів власників і спрямована на збереження максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства згідно з нормами чинного законодавства [26, с. 13].

М.І. Небава визначає це поняття як процеси регулювання власником руху його корпоративних прав із метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації [17, с. 12].

Своєю чергою, за визначенням П. Кочран і С. Вартік корпоративне управління – це захисний механізм, який охоплює багато аспектів, що стосуються концепцій, теорій і практики рад директорів. Це галузь, яка концентрується на взаєминах між радою директорів, акціонерами, вищим менеджментом, регуляторами, аудиторами й іншими стейкхолдерами [25, с. 71].

Окремі автори корпоративного сектору, розглядаючи сутність корпоративного управління, виділяють його вузьке та широке розуміння.

Так, у вузькому розумінні корпоративне управління полягає у забезпеченні діяльності менеджерів щодо управління підприємством в інтересах власників акціонерів. Своєю чергою, у широкому розумінні корпоративне управління – це захист та врахування інтересів як фінансових, так і нефінансових інвесторів, що роблять свій внесок у діяльність корпорації.

З юридичного погляду корпоративне управління – це передбачена чинним законодавством система органів, що здійснюють управління діяльністю господарського товариства для забезпечення ефективності, а також з урахуванням інтересів учасників товариства й інших зацікавлених осіб (кредиторів, інвесторів, працівників, постачальників і покупців, державних органів). Так, у Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» дається таке визначення: корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та

процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством [20], що знаходить своє відображення і в трактуванні цього поняття Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [16].

Згідно з принципами корпоративного управління [23] сутністю корпоративного управління є система відносин між інвесторами – власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами задля забезпечення ефективної діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин.

Ми вважаємо, що нині не існує єдиного підходу щодо визначення сутності корпоративного управління, кожне із запропонованих визначень є вірним, проте не є повним. Тому доцільно було б розглядати корпоративне управління з точки зору синтезу всіх вищенаведених визначень та консолідації підходів.

Висновки

Узагальнюючи вище наведені погляди стосовно корпоративного управління, можна виділити такі його сутнісні ознаки: корпоративне управління полягає в цілеспрямованій діяльності системи виборних та призначених органів, через яку спрямовуються і контролюються товариства, системою правил поведінки між зацікавленими особами з метою максимізації прибутку; зростання капіталізації товариства та підвищення його конкурентоспроможності, де функцією держави є контроль за відповідними процесами корпоративної діяльності та дотриманням комерційними структурами норм соціальної відповідальності перед суспільством.

Крім того, корпоративне управління необхідно розглядати як таке, що поєднує, крім практики господарювання в приватному секторі, й норми законодавства, нормативні акти, які створює держава в особі своїх компетентних інститутів. Такий механізм дозволяє корпораціям залучати фінансові та трудові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність, враховуючи соціальну політику держави. Шляхом підвищення вартості акцій, діючи в інтересах акціонерів і суспільства, що досягається за допомогою ефективного управління корпорацією, всі зацікавлені суб'єкти накопичують довгострокову перспективу.

Отже, на нашу думку, система корпоративного управління є механізмом захисту інтересів акціонерів та визначає повноваження і обов'язки найвищих органів управління, створює інструменти контролю над їх діяльністю і надає базу для розробки системи мотивації, побудованої на основі досягнення ключових показників діяльності. Така система корпоративного управління дозволяє підвищити ефективність використання капіталу, а також сприяє зростанню довіри інвесторів.

Корпоративне управління – це організаційна модель, в основу якої покладено взаємовідносини між менеджерами компанії та її власниками, які шляхом узгодження цілей всіх зацікавлених сторін, забезпечують ефективне функціонування компанії. Система корпоративного управління передбачає розподіл прав і обов'язків між різними учасниками корпоративних відносин, такими як правління, управлінський апарат, акціонери, зацікавлені групи.

Список використаних джерел

1. Артикульна Г.Л. Оптимізація структури корпоративного управління в акціонерних товариствах агропромислового комплексу / Г.Л. Артикульна // Економіка АПК. – 2001. – №7. – С. 73–74.
2. Білик М.Д. Розвиток корпоративного сектору в Україні / М.Д. Білик, В.К. Хлівний, О.Ю. Клементьєва; за наук. ред.: М.Д. Білик. – Київ: КНЕУ, 2013. – 414 с.
3. Борисов А.Б. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.Б. Борисова. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
4. Волошко Н.О. Підходи щодо визначення сутності корпоративного управління / Первая международная научно-практическая конференция «Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты» (24–25 мая 2007 г.) http://www.confcontact.com/2007may/8_volo6.php
5. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В.М. Гриньова. – К., 2003. – 324 с.
6. Демб А., Нойбаер Ф. Корпоративне управління. А. Демб., Ф. Нойбаер – К.: Основи, 1997. – 302 с.
7. Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Корпоративне управління // Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 174 с.
8. Євтушевський В.А. Узгодження корпоративних інтересів в АПК / В.А. Євтушевський // Економіка АПК. – 2000. – №7. – С. 10–11.
9. Задихайло Д.В. Корпоративне управління: Навч. посібник / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
10. Концепція розвитку корпоративного управління в Україні: [проект] // Цінні папери України. – 2001. – №34. – С. 10.
11. Лібанова Е. Корпоративна реформа є необхідною / Е. Лібанова // Цінні папери України. – 2003. – №11. – С. 6–7.
12. Маєр К. У пошуках кращого директора. Корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках / К. Маєр. – К.: Основи. 1996. – 189 с.
13. Мальська М.П. Корпоративне управління: теорія та практика: Підручник / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
14. Михайлюк О. Як читати і аналізувати фінансову звітність [Електрон. ресурс]: посібник для членів наглядових рад та керівників акціонерних товариств / О. Михайлюк: Міжнародна фінансова корпорація: проект «корпоративний розвиток в Україні». – 2004. – Режим доступу: <http://www.kstil.com.ua/files/documents/OMbz/pdf/>
15. Monks A. Corporate Governance, Third Edition / Monks A., Minow N. – London: Blackwell Publishing, 2007. – 285 p.
16. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // Офіційний сайт: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/corpmangement>
17. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузові питання / М.І. Небава. – К.: ЦНП, 2004. – 295 с.
18. Опришко В.О. Формування корпоративної культури в Україні. В.О. Опришко // Держ. інформ. обл. про приватизацію. – 2000. – №10. – С. 42–45.
19. Штерн Г.Ю. Корпоративне управління. – Г.Ю. Штерн.: Навч. посібник для студентів спеціальності 8.050201 «Менеджмент організацій». – Харків: ХНАМГ, 2009. – 278 с.
20. «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» Закон України // Відомості Верховної Ради України офіційне видання від 17.12.96, №51, ст. 292, остання редакція від 26.10.2014.
21. Палига Є.М. Корпоративне управління виробництвом в умовах постприватизаційних відносин: дис. д-ра екон. наук: 08.06.02 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2002. – 182 с.

22. Проект USAID / Курс корпоративного управління для економічних, юридичних факультетів та факультетів фінансів і менеджменту вищих навчальних закладів: Зб. програм / «Міжнародні стандарти бізнесу та корпоративне управління». – Харків. 2003. – 68 с.

23. Принципи корпоративного управління України // Концепція розвитку корпоративного управління в Україні: [проект] // Цінні папери України. – 2001. – №34. – С. 10.

24. Принципы корпоративного управления ОЭСР. Электрон. ресурс. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/57/18/32159669.pdf>

25. Севастьянов Р.В., Акчуріна О.А. Семантика понятия «корпоративное управление» в экономическом контексте // Экономический вестник Запорожской государственной инженерной академии. – Выпуск №6. – 2014. – С. 68–76.

26. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / Румянцев С.А. – К.: Знання, 2003. – 149 с.

УДК 368.86 JEL G22

І.А. СЕМЕНЧУК,

аспірант, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Суперечності та перспективи розвитку страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів в умовах фінансової нестабільності

У статті досліджуються системи обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, привернута увага до обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів. У цій сфері останніми роками накопичилася низка проблем, які потребують подальшого дослідження, зокрема проблеми в законодавстві щодо обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності через її молодий вік. Приділена увага практичним проблемам в оформленні страхових випадків у даному виді страхування.

Ключові слова: страхування, цивільно-правова відповідальність, автотранспортний засіб, фінансова нестабільність, ринок страхування, страхування цивільно-правової відповідальності.

І.А. СЕМЕНЧУК,

аспірант, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко

Противоречия и перспективы развития страхования гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств в условиях финансовой нестабильности

В статье исследуются системы обязательного страхования гражданско-правовой ответственности, привлечено внимание к обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств. В этой сфере в последние годы накопился ряд проблем, требующих дальнейшего исследования, в частности проблемы в законодательстве обязательного страхования гражданско-правовой ответственности из-за ее молодого возраста. Уделено внимание практическим проблемам в оформлении страховых случаев в данном виде страхования.

Ключевые слова: страхование, гражданско-правовая ответственность, автотранспортное средство, финансовая нестабильность, рынок страхования, страхование гражданско-правовой ответственности.

I. SEMENCHUK,

PhD student Kyiv National Taras Shevchenko

Prospects of disputes and insurance of civil liability of owners of vehicles amid financial instability

The paper investigates the mandatory insurance of civil liability, to draw attention to the compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles. In this area in recent years, has accumulated a number of issues that require further study, including problems in the legislation on compulsory insurance of civil liability because of her young age. Attention is paid to practical problems in insurance claims issued in this form of insurance.

Keywords: insurance, civil liability, vehicle, financial instability, market insurance, insurance of civil liability.

Постановка проблеми. Страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів – один із найпоширеніших і найпопулярніших видів страхування у світі. Такий вид страхування виник на початку XIX ст., передумовою стала назріла проблема з відшкодуванням збитків, які виникли через ДТП. Перші поліси беруть свій початок в Англії і датуються 1986 роком.

Зміст обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів полягає у забезпеченні відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та/або майну потерпілих внаслідок дорожньо-транспортної пригоди, та захисту майнових інтересів страхувальників.

Відносини у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів регулюються Конституцією України, Цивільним кодексом України, законами України «Про страхування», «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» та іншими законами України і нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у формування національної концепції страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів зробили В.Д. Базилевич – у сфері

розвитку теорії страхування цивільно-правової відповідальності автотранспортних засобів, Н.М. Внукова – у сфері протидії страховому шахрайству на ринку, Ю.П. Гришан – у сфері пошуку інновацій на ринку страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів, О.М. Залетов – у сфері дослідження тенденцій ринку страхування цивільно-правової відповідальності автотранспортних засобів та інші вітчизняні вчені. Дану проблематику досліджували також іноземні автори: А.В. Бойков – у сфері розрахунків тарифної сітки, А.Н. Аверін – у сфері розвитку права в страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів, В.С. Балабанов – у сфері дослідження зовнішнього впливу на ринок страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів, Р.Т. Юлдашев – у пошуку тенденцій та перспектив розвитку ринку страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів та ін.

Мета статті – виявити тенденції та суперечності розвитку страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів в умовах фінансової кризи, сформулювати прогнози щодо перспектив розвитку даного виду страхування.

Разом із тим можна виділити такі завдання:

- проаналізувати витоки і передумови розвитку страхування цивільно-правової відповідальності в Україні і світі;
- виявити суперечності і тенденції розвитку страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів;
- проаналізувати сучасний стан розвитку страхових послуг в Україні за допомогою показників: кількість страхових компаній, сума страхових виплат та кількість страхових полісів.

Виклад основного матеріалу. Автомобільне страхування починає свою історію з 1 лютого 1898 року, коли страхова компанія Travelers insurance Company, розташована в Америці, видала найперший поліс автострахування. Людина на ім'я Трумен Мартін став першим власником транспортного засобу зі страховкою на автомобіль.

В Україні цей вид страхування став обов'язковим згідно із Законом України «Про страхування» [2] (1996) та положенням «Про порядок і умови проведення обов'язкового страху-

вання цивільної відповідальності власників транспортних засобів» [3] № 1175 від 28.09.96, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України. Проте з ряду причин на практиці ці нормативно-правові документи не виконувалися. У зв'язку з цим 1 липня 2004 року був прийнятий Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», який набув чинності 1 січня 2005 року (окремі пункти 21 і 41 цього закону – 1 квітня 2005 року, ст. 41 цього закону – 1 квітня 2005 року) [4]. Актуальність, страхування відповідальності як особливий сегмент страхових відносин потребує систематизації його особливостей та аналізу взаємин цієї галузі страхування з іншими способами захисту інтересів потерпілих. У міру накопичення в Україні досвіду масового проведення страхування цивільної відповідальності власників ТЗ сукупність економічних і правових елементів такого страхування повинна бути піддана критичному аналізу з метою вдосконалення його проведення. Для подальшої інтеграції нашої країни в європейський страховий простір представляється необхідним і корисним всебічне вивчення досвіду, накопиченого в цій області Європейським Союзом. Особливо важливим для України є вивчення та розуміння європейської практики ОСЦПВВНТЗ, що дозволить українським фахівцям розробити більш досконалі правила страхування в даній галузі.

Основними факторами ризику, які більшою мірою впливають на частоту і розмір збитку, є: кількість транспортних засобів; кількість ДТП; розмір збитків. Далі розглянемо кожен фактор окремо. Якщо говорити про ринок транспортного страхування в Україні, то він є досить великим. Завдяки своєму географічному та економічному становищу транспортна система України дуже розвинена. У період з 2005 по 2013 рік спостерігається поступове збільшення кількості легкових автомобілів. І якщо в 2005 році цей показник дорівнював 5260 тис. од., то в 2013 році він вже становив 7579 тис. од., спостерігається збільшення на 44,09%. (рис. 1).

У цей же час інтенсивно розвиваються обсяги транспортних перевезень усередині самої країни. Постійне збільшення кількості автомобілів неминуче тягне за собою і збільшення ДТП і, як наслідок, збільшення числа постраждалих. За даними Державної служби статистики України [5], кількість ДТП у

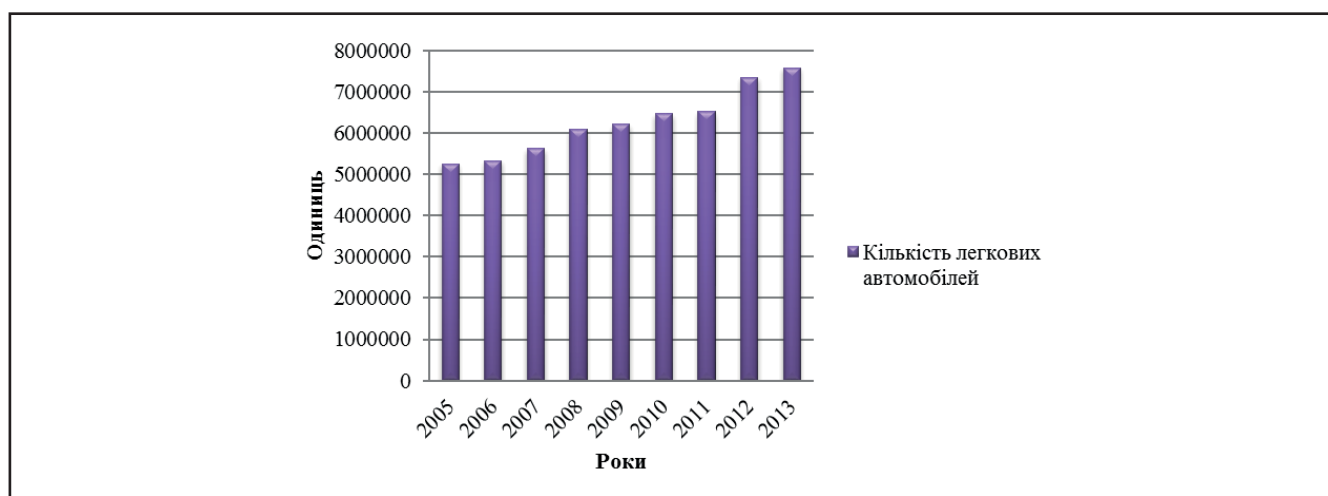


Рисунок 1. Динаміка легкових автомобілів в Україні

Джерело: складено автором за матеріалами [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Динаміка ДТП в Україні за 2005–2013 роки

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ДТП з постраждалими | 46485 | 49491 | 63554 | 51279 | 37049 | 31914 | 31281 | 30669 | 30667 |
| Кількість постраждалих | 63228 | 67610 | 88102 | 70972 | 51023 | 43850 | 43086 | 42650 | 42350 |

Джерело: складено автором за матеріалами [5].

період з 2005 по 2013 рік кілька разів змінювалася, але, як і раніше, залишалася на досить високому рівні (табл. 1).

З табл. 1 видно, що в 2009 році кількість ДТП скоротилася на 14230 пригод, або на 38,4%, у порівнянні з 2008 роком (31 2751 ДТП). Такому значному зменшенню кількості аварій посприяв Закон «Про посилення штрафів за порушення правил дорожнього руху», який набув чинності у вересні 2008 року. Даний закон передбачав підвищення штрафів за перевищення допустимої швидкості руху, за рух на заборонений сигнал світлофора, за порушення руху на пішохідних переходах тощо. У 2010 році, як і в 2009 році, спостерігається зменшення кількості ДТП на 12% порівняно з попереднім роком, що також можна пояснити змінами в законодавстві щодо підвищення штрафів за порушення правил дорожнього руху. Наприклад, удвічі було збільшено штраф за відсутність полісів ОСЦПВВНТЗ з 425 до 850 грн. Зменшення кількості ДТП, яке спостерігається в період з 2010 по 2012 рік, є наслідком удосконалення системи контролю за ситуацією на дорогах і збільшенням рівня фінансової відповідальності автовласників за скоєні ними правопорушення, і, безумовно, позитивно відбивається на діяльності страхових компаній. І саме завдяки таким змінам, ринок страхування цивільної відповідальності демонструє позитивну динаміку прибутковості даного сегмента ринку.

Варто звернути увагу на зміну ринку за останні два роки, оскільки погіршився фінансовий стан населення та частина території України не є під контролем влади (табл. 2).

Можна зазначити, що через складну ситуацію, ємність ринку зменшилася, а втрата АРК призвела до зменшення ринку на 5%.

У даний час ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Спостерігається макроекономічне відновлення ринку страхування [6]. Якщо розглянути динаміку страхових

компаній (СК) в Україні за 2005–2012 роки (табл. 3), ми помітимо, що протягом дев'яти останніх років кількість страхових організацій неодноразово змінювалося.

У 2007–2008 роках спостерігається значне зростання страховиків в Україні, що свідчить про стрімкий розвиток страхового ринку країни. Однак економічна криза 2008 року спричинила собою зменшення кількості українських страховиків. У 2009 році кількість СК скоротилася на 19 у порівнянні з 2008 роком. Далі також спостерігається поступове скорочення страхових організацій у країні. У період з 2010 по 2012 рік кількість СК скоротилося на 31. Дану ситуацію можна пояснити тим, що близько 90% обсягу зібраних премій припадає на приблизно 100 компаній. А оскільки решта 300 СК збирають лише близько 10% страхових платежів – їхня діяльність абсолютно нерентабельна і вони змушені припинити своє функціонування. Крім того, в даний час вся законодавча та регуляторна політика спрямована на скорочення страховиків на ринку страхування, чому сприяє посилення вимог до капіталу, статутного фонду. Деякі страховики не витримують подібних вимог і йдуть з ринку. В результаті на страховий арені залишаються найбільш конкурентоспроможні і фінансово стійкі СК, здатні забезпечити надійний захист своїм страхувальникам. Якщо ж говорити про фінансовий бік діяльності страховиків, то в період з 2005 по 2012 рік спостерігається стрімке зростання отриманих страхових премій по ОСЦПВВНТЗ (табл. 4).

За підсумками 12 місяців 2012 року кількість страхових платежів становить 2 405 100 000 грн., що на 1 846 200 000 грн. більше, ніж за аналогічний період 2005 року. Такі значні зміни пов'язані з розвитком ринку ОСЦПВВНТЗ, збільшенням кількості автомобілів у країні і, відповідно, збільшенням кількості застрахованих. Збільшення зібраних страхових платежів у 2010 році пов'язано з подорожчанням полісів ОСЦПВВНТЗ, яке визначалося зміною коригуючих коефіцієнтів до страхового внеску, за допомогою яких і ви-

Таблиця 2. Ємність ринку автоцивільної відповідальності та рівень забезпеченості автотранспортних засобів

| Показники | Станом на 01.01.2013 | Станом на 01.01.2014 |
|--|----------------------|----------------------|
| Всього в Україні, у т.ч.: | 14559719 | 13270765 |
| АРК | 624247 | 564832 |
| Севастополь | 126887 | 121772 |
| Всього в Україні (без АРК та м. Севастополь) | – | 12584161 |

Джерело: складено автором за матеріалами [6].

Таблиця 3. Динаміка страхових компаній України (2005–2012)

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| СК life | 398 | 411 | 447 | 469 | 450 | 456 | 442 | 414 |
| СК non-life | 348 | 356 | 382 | 397 | 378 | 389 | 378 | 352 |

Джерело: складено автором за матеріалами [6].

Таблиця 4. Динаміка страхових платежів і страхових виплат за ОСЦПВВНТЗ в Україні (2005–2012), млн. грн.

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|----|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| СП | 558,9 | 578,1 | 970,6 | 1470,1 | 1683,8 | 2061,4 | 2609,9 | 2405,1 |
| СВ | 110,9 | 159,3 | 245,6 | 522,0 | 639,6 | 849,7 | 1016,0 | 953,8 |

Джерело: складено автором за матеріалами [6].

Таблиця 5. Порівняльна динаміка базових показників здійснення обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності за внутрішніми договорами у січні-жовтні 2013 року, січні-жовтні 2014 року

| Показники | Січень-жовтень 2013 року | Січень-жовтень 2014 року | Приріст, % (+/-) |
|---|--------------------------|--------------------------|-------------------|
| Кількість договорів страхування, що розпочали дію, шт. | 7 319 433 | 6 297 307 | -14,0 |
| Сума нарахованих страхових премій, грн. | 2 031 650 397 | 2 016 494 779 | -0,7 |
| Кількість отриманих вимог про страхове відшкодування, шт. | 92 786 | 89 921 | -3,1 |
| Розмір шкоди за отриманими вимогами про відшкодування, грн. | 895 263 705 | 904 352 291 | +1,0 |

Джерело: складено автором за матеріалами [6].

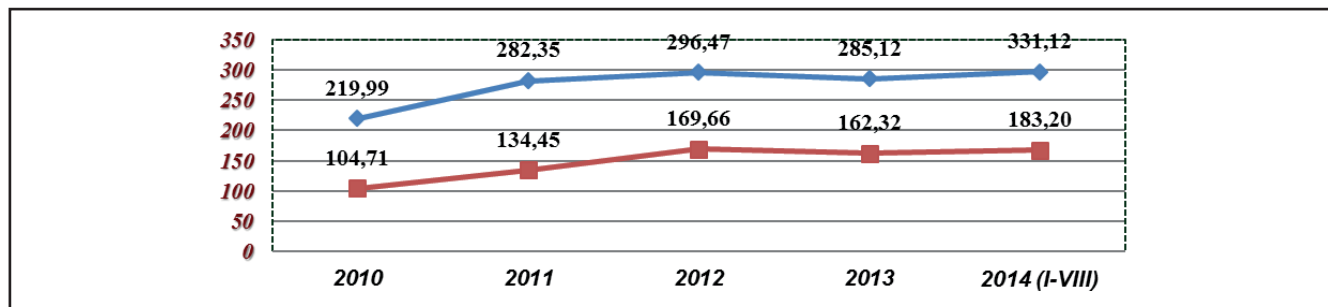


Рисунок 2. Динаміка легкових автомобілів в Україні

Джерело: складено автором за матеріалами [6].

значається ціна поліса; а також збільшенням ліміту відповідальності СК. У 2011 році відбулося суттєве зростання обсягів страхових премій (на 26,6%) порівняно з 2010 роком.

У 2012 році спостерігається спад кількості отриманих премій, які зменшилися на 7,8% (204 800 000 грн.) Порівняно з 2011 роком дана ситуація пояснюється тим, що в 2012–2013 роках кількість автомобілів в Україні практично не змінилася, отже, і кількість застрахованих залишилося практично на колишньому рівні. Крім того, в СК клієнтам, які страхуються в даній організації не перший рік, надається система бонусів. Відповідно за такими пільгами страхувальники, які не потрапляли в ДТП, платять менше, ніж у минулі роки, отже кількість страхових внесків СК зменшується. У період з 2005 по 2012 рік також зростає обсяг страхових виплат за ОСЦПВВНТЗ. Впровадження та функціонування ОСЦПВВНТЗ кількість страхових виплат зросла в більш ніж 8 разів зі 110 900 000 грн. до 953 800 000 грн. Дані зміни також пов'язані зі збільшенням числа транспортних засобів на території України, і отже збільшенням кількості ДТП, результатом яких є здійснення страхових відшкодувань СК. Скорочення обсягів страхових виплат у 2012 році на 6,1% є результатом скорочення кількості ДТП, в яких були потерпілі і, як наслідок, скорочення числа потерпілих (табл. 1).

Страхові компанії України за шість місяців 2014 року отримали валових страхових платежів у розмірі 1 104 000 000 грн., що на 23% менше, ніж за аналогічний торішній період (1 433 400 000 грн.).

Обсяг чистих страхових премій у січні-червні 2014 року скоротився до 8 719 000 000 грн. (на 16,5% менше, ніж за січень-червень-2013 року, 10 437 000 000 грн.). Обсяг чистих страхових виплат зріс на 5,5% – до 2,357 млрд. грн. (у першому півріччі 2013 року – 2233 млн. грн.), валових – 2,398 млрд. грн., що на 4,9% більше, ніж у першому півріччі минулого року (2284 млн. грн.).

Таким чином, рівень валових страхових виплат за шість місяців 2014 року становив 21,7% (за шість місяців 2013 року – 15,9%), а чистих – 26,7% (за шість місяців 2013 року – 21,4%).

Своєю чергою, показники за 2013–2014 роки свідчать про відсутність приросту (табл. 4). Але попри збільшення курсу долару, інфляції і інших негативних тенденцій ціна полісу змінилася не суттєво (рис. 2).

На жаль, експерти зазначають, що ситуація на ринку в 2015–2016 роках навряд чи зміниться. Всі показники і далі будуть йти на спад. А зі зміною курсу долару і цін на бензин кількість автомобілів почне зменшуватися.

Висновки

У результаті проведеного аналізу страхового ринку можна зробити висновки про те, що, незважаючи на деякі позитивні тенденції збільшення кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики вітчизняного ринку автострахування в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам.

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів є соціально значущою сферою, важливою для держави. Ця важливість полягає в тому, що у зв'язку зі збільшенням з кожним роком числа транспортних засобів і, як наслідок, збільшенням числа дорожньо-транспортних пригод кількість потерпілих в них зростає.

Матеріальні вимоги до власника транспортного засобу, який заподіяв шкоду, можуть бути значними, а матеріальне становище заподіювача шкоди не завжди дозволяє відшкодувати завдані збитки у повному обсязі. Звідси висновок: потерпілий не завжди отримує повне відшкодування заподіяної йому шкоди. Винна особа часто сама виявляється у скрутному матеріальному становищі при виплаті матеріального відшкодування. Страхування цивільної відповідальності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ті дозволяє уникнути подібних проблем, а обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів дозволяє в примусовому порядку забезпечити і захистити інтереси як винуватця, так і потерпілого в дорожньо-транспортній пригоді.

У зв'язку з цим можна виділити ряд проблем ринку ОСЦПВВНТЗ в Україні, пов'язаних з його подальшим розвитком:

- кількість компаній, які отримали ліцензію на здійснення ОСЦПВВНТЗ, надмірно велика, і це тягне за собою збитковість більшості СК аж до їх ліквідації;
- відсутність економічної стабільності в Україні;
- неплатоспроможність населення та дефіцит фінансових ресурсів;
- недостатній рівень державного регулювання ринку ОСЦПВВНТЗ;
- низька технологічність здійснюють страхових операцій;
- відсутність нормального конкурентного середовища як фактора постійного підвищення якості страхових послуг;
- недовіра населення до страховиків, а також низький рівень культури страхування, причиною чого є недостатнє інформування населення про ОСЦПВВНТЗ.

Для вирішення даних проблем на ринку ОСЦПВВНТЗ в Україні необхідне здійснення певних заходів, серед яких:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення процесів страхування, що забезпечить відповідність українського страхового ринку європейським стандартам, а також активізує інвестиційну діяльність;
- підвищення рівня довіри до СК, що посприє збільшенню обсягу продажів страхових продуктів і поліпшенню фінансового становища СК;
- розробка програм інформування населення про страхові послуги з метою підвищення страхової культури громадян. Результатом здійснення даних заходів буде:
- переважання на страховому ринку великих капіталізованих СК;
- зростання обсягів страхового ринку ОСЦПВВНТЗ;
- розвиток інфраструктури страхового ринку;
- розширення сфери застосування страхових послуг.

Аналізуючи прогалини в законодавчому регулюванні обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, необхідно ще раз згадати про те, що не вироблені чіткі критерії визначення заподіяної шкоди майну потерпілого при проведенні незалежної оцінки вартості відновлювального ремонту, так, різні експерти можуть дати зовсім різні висновки щодо вартості відновлювального ремонту. В подібних ситуаціях нерідко виникають суперечки між потерпілим і страховиком. Для уникнення подібних ситу-

ацій необхідно встановити чіткі критерії визначення заподіяної шкоди потерпілому.

Так само врегулювати питання про розірвання договору обов'язкового страхування цивільної відповідальності та повернення страхової премії. При укладанні договору страхування можуть виникнути проблеми, наприклад, пов'язані з визначенням території використання транспортного засобу.

Перспективи подальших досліджень. Дослідження в області ОСЦПВВНТЗ останніх років розглядають в основному лише окремі питання страхування і не носять комплексного характеру в частині обраної теми, не приділяють достатньої уваги великому спектру проблем і питань законодавства про страхування цивільної відповідальності та практики його застосування. Залишаються недостатньо дослідженими як основні фактори, що впливають на високий рівень ДТП і тяжкість їх наслідків, так і питання вдосконалення діючої системи страхування та отримання страхового відшкодування. Проведені раніше дослідження не враховують повною мірою і об'ємний зарубіжний досвід. Тому надалі необхідне комплексне вивчення вищевикладених напрямів для подальшого розвитку даної галузі страхування.

Список використаних джерел

1. Історія страхування автомобільного транспорту. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.express-insurance.com.ua/ru/catalog/article/History%20of%20Motor%20Vehicle%20Insurance.html>
2. Закон України «Про страхування». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>
3. Положення «Про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP961175.html
4. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>
5. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Фориншурер – страхование в Украине [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>
7. Мних М.В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи / М.В. Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №4. – С. 12–16.
8. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л.В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №9 (75). – С. 173–178.

Е.А. КОМАЩЕНКО,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Р.М. ФЕДОРЯК,
к.в.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення системи енергоменеджменту на підприємстві

У статті розглянуто впровадження енергозбереження на підприємствах. Проаналізовано вплив стратегій енергозбереження на промислових підприємствах України.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, енергоменеджмент, паливно-енергетичні ресурси.

Е.А. КОМАЩЕНКО,
студент, Киевский национальный университет технологий и дизайна,
Р.М. ФЕДОРЯК,
к.э.н., доцент, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Усовершенствование системы энергоменеджмента на предприятии

В статье рассмотрено внедрение энергосбережения на предприятиях. Проанализировано влияние стратегий энергосбережения на предприятиях Украины.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, энергоменеджмент, топливно-энергетические ресурсы.

Е.А. КОМАЩЕНКО,
student, Kyiv National University of Technology and Design,
R.M. FEDORYAK,
PhD, associate professor, Kyiv National University of Technology and Design

Improving energy management system in the enterprise

The article deals with energy conservation. The influence of energy saving strategies in enterprises of Ukraine.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, energy management, energy resources.

Постановка проблеми. Висока енергоємність ВВП в Україні є наслідком суттєвого технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, негативного впливу тіньового сектору, зокрема імпортно-експортних операцій, що об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і лягає важким тягарем на економіку, особливо за умов її зовнішньої енергетичної залежності.

На відміну від промислово розвинутих країн, де енергозбереження є елементом економічної й екологічної доцільності, для України це питання виживання в ринкових умовах та входження в європейські й світові ринки. Для цього підлягає вирішенню проблема збалансованого платоспроможного попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також диверсифікації імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми енергозбереження і підвищення енергоефективності промисловості і підходи до їх вирішення досліджуються в багатьох наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. За активної участі провідних науковців НАН України розроблена Комплексна державна програма енергозбереження (КДПЕ), зміни до податкового законодавства та інші законодавчі заходи у сфері енергозбереження. Питання енергозбереження, енергоаудиту та енергоменеджменту в Україні висвітлені у наукових працях Д.В. Зеркалова, А.А. Андришиєвського, Н. Дацкера, С. Черевко, В. Жовтянського, М.П. Ковалко та багатьох інших

Метою статті є проаналізувати вплив стратегій енергозбереження на підприємствах України. Шляхи вдосконалення енергоменеджменту.

Виклад основного матеріалу. Практика функціонування електричної підсистеми свідчить про те, що потре-

би в електричній потужності суттєво змінюються протягом доби, тижня, сезону, років. Це є однією з основних складових проблем негативного впливу динаміки навантаження на електроефективність сучасної електроенергетики світу та України. Традиційно ця проблема розв'язувалася з позицій екстенсивного підходу, шляхом використання для одержання додаткової потужності генераторів різних типів (базисних, пікових і напівпікових). Цей спосіб дозволяє звести до мінімуму сумарні затрати для динамічного реагування на нерівномірний попит на електричну потужність.

Сьогодні управління навантаженням є предметом активного інтересу з боку електропостачаючих компаній не дивлячись на очевидну вигоду, офіційні органи не надають керуванню навантаженням навіть мінімальної уваги.

Для забезпечення функціонування системи енергоменеджменту з боку керівництва вимагається здійснення такого кроку, як призначення відповідального за енергозбереження (енергоменеджерів). Окрім того, що у цьому є об'єктивна необхідність, це одночасно є рекомендаційною вимогою процесу впровадження міжнародного стандарту ISO 50001:2011 «Системи енергетичного менеджменту – вимоги та рекомендації з впровадження» метою якого є дати можливість організаціям запровадити системи та процеси, необхідні для поліпшення енергетичного функціонування, включаючи енергетичну ефективність, використання і споживання енергії. Передбачається, що впровадження цього міжнародного стандарту призведе до зменшення викидів в атмосферу парникових газів та інших пов'язаних з цим впливів на навколишнє середовище, а також зменшить витрати на енергію шляхом систематичного управління енергією. Даний міжнародний стандарт призначений для організацій будь-якого типу і розміру, незалежно від умов

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

географічного, культурного чи соціального характеру. Його успішне впровадження залежить від зобов'язань, прийнятих на всіх рівнях організації, і особливо від зобов'язань, прийнятих на рівні вищого керівництва.

Послідовність процесу формування системи енергетичного менеджменту, як свідчить практичний досвід багатьох організацій Європейського Союзу, має відповідати вимогам міжнародного стандарту ISO 50001:2011. Це першою чергою пов'язане з тим, що даний стандарт регулює процес функціонування системи енергетичного менеджменту у організаціях.

Основними елементами системи енергетичного менеджменту є:

1. Вище керівництво – в процесі комунікації всередині організації, можуть сприяти підвищенню важливості енергетичного менеджменту, шляхом залучення працівників через наділення відповідними повноваженнями, спільну роботу, навчання і підготовку, мотивацію, визнання здобутків та преміювання.

2. Енергетична політика є рушійною силою, що забезпечує впровадження та поліпшення системи енергетичного менеджменту та енергетичного функціонування в рамках встановленої сфери застосування і меж даної системи. Така політика може являти собою коротку заяву, яку співробітники організації можуть легко зрозуміти і застосувати у своїй роботі. Поширення енергетичної політики організації і доведення її до відома всіх зацікавлених сторін може бути використано як рушійна сила для управління діяльністю організації. У випадку, коли організація надає або використовує послуги з транспортування, використання і споживання енергії транспортом може бути включено в сферу застосування та межі її системи енергетичного менеджменту.

Енергетичне планування. Процес енергетичного планування має базуватися на об'єктивних та оперативних вхідних даних:

- попередні і теперішнє використання енергії;
- параметри, що впливають на значне використання енергії (функціонування);
- законодавчі та інші вимоги.

Енергетичний аналіз. Процес визначення та оцінки використання енергії повинен вести організацію до визначення області значного використання енергії та визначення можливостей для покращення енергетичного функціонування. Приклади персоналу, що працює від імені або за дорученням організації, включають підрядників, персонал, прийнятий на роботу на тимчасовій основі або на неповний робочий день. Потенційні джерела енергії можуть включати традиційні джерела, які до цього не використовувалися організацією. Альтернативні джерела енергії можуть включати викопні або невикопні види палива. Актуалізація енергетичного аналізу означає оновлення інформації, що відноситься до аналізу, визначення важливості та визначення можливостей покращення енергетичного функціонування. Енергетичний аудит, або оцінка, включає в себе докладний аналіз енергетичного функціонування організації, (технологічного) процесу або того й іншого. Як правило, вони базуються на відповідних вимірюваннях та спостереженні за фактичним енергетичним функціонуванням. Результати аудиту зазвичай включають інформацію щодо поточного споживання та функціонування і до них можуть додаватися впорядковані рекомендації щодо покращення енергетичного функціонуван-

ня. Енергетичні аудити плануються і проводяться як складова частина визначення та пріоритетизації можливостей для поліпшення енергетичного функціонування.

Практика свідчить, що хоча в Україні завчасно було підтримано міжнародну ініціативу в сфері енергозбереження, однак енергозберігаючі технології та використання систем енергоменеджменту потребує, з одного боку, значних обсягів фінансування, а з іншого – розуміння цієї необхідності з боку керівництва організації. Також необхідно зауважити, що ефективність систем енергоменеджменту в організації на пряму залежить від цілеспрямованого та систематичного впровадження усіх його елементів у системі управління організації. Історично склалось, що реальне впровадження систем енергоменеджменту в закладах бюджетної сфери відбувалось достатньо повільно і тому ця сфера потребує значної уваги на даний час. Також враховуючи тенденції у зміні законодавства, спрямовані на децентралізацію, а у сфері вищої освіти – на автономію вищих навчальних закладів, виникає проблема знаходження шляхів швидкої імплементації систем енергоменеджменту у закладах вищої освіти України.

Одним із суттєвих для функціонування систем енергоменеджменту є розробка енергоефективних технологій і відстеження досягнень у сфері методів забезпечення енергоефективності.

За даними досліджень встановлено, що до 30% електричної енергії, яка споживається у ВНЗ припадає на системи освітлення. Структура споживання електроенергії при цьому залежить від сезону, побудови навчальних планів, графіків навчального процесу та інтенсивності використання аудиторного фонду. Значна частина споживання (до 5–7%) припадає на освітлення місць загального користування (холи, коридори, сходові марші, туалети та ін.).

Тому використання високоєфективних освітлювальних приладів, засобів автоматизації (здавачів присутності, здавачів руху) та системи контролю і управління електроспоживання у режимі реального часу є перспективною складовою функціонування системи енергоменеджменту в університеті.

Економічна оцінка ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти проводиться шляхом аналізу формування повного додаткового (сумарного) доходу, що утворюється в результаті впровадження енергозберігаючих заходів з використанням методів дисконтування та нарощування (капіталізації) доходів. При цьому проводиться оцінка терміну експлуатації енергозберігаючих заходів (життя проекту). Результатом цього аналізу є отримання таких економічних показників, що характеризують вибраний варіант. У процесі впровадження автоматизованих систем керування освітленням має утворюватись економічний ефект унаслідок зменшення витрат на споживання електричної енергії. Оцінювання ефективності даного заходу має включати: аналіз витрат на впровадження (демонтаж існуючих приладів освітлення, встановлення автоматизованої системи керування та нових освітлювальних засобів) та реалізацію (експлуатаційні витрати) проекту, визначення потенційної економії електроенергії, час реалізації проекту з точки зору фактичного ресурсу роботи обладнання.

Одним з основних завдань, які стоять перед електроенергетикою, є постачання своїм замовникам необхідної кількості енергії високої якості в будь-який час.

Для того щоб система енергоменеджменту була ефективною, вона має включати у себе три основні сфери:

- закупівлю;
- управління;
- проектування

Першим кроком у визначенні сфери для потенційної економії є встановлення кількості та вартості енергоресурсів, що використовує вищий навчальний заклад. По завершенню аналізу виконується перевірка тарифів на енергоресурсів щодо їх відповідності ринковим. Важливим елементом програми скорочення витрат є контроль керівництва. Окрім необхідності контролю та обліку заощаджень внаслідок інженерних проектів, є перспектива створення економії, як результат ефективного управління ресурсами саме завдяки застосуванню стандартних засобів контролю та таргетінгу.

З точки зору системного підходу енергетичний менеджмент має здійснюватись як невід'ємна частина системи управління закладів вищої освіти.

Розвиток електроенергетики в Україні проходив у напрямі будівництва низькоманеврових агрегатів, що не сприяло проведенню ефективної стратегії і тактики активного електрозбереження. Однак можливості екстенсивного способу регулювання електричним навантаженням обмежені. Для оцінювання параметрів проекту використовуються різні методичні підходи.

1. Методика порівняння та вибір оптимального варіанту енергозберігаючих заходів по принципу мінімуму приведених витрат. Метод мінімальних приведених витрат доцільно використовувати при вирішенні багатоваріантних задач. Наприклад, в області будівельної теплофізики при обґрунтуванні теплотехнічних характеристик огорожувальних конструкцій. Для оцінювання економічної ефективності автоматизованого керування освітленням даний підхід можна використовувати шляхом порівняння з застарілими системами або з тими, що використовуються на даний час.

2. Методика оцінки економічної ефективності вибраного варіанту енергозберігаючих заходів. Ринкові критерії оцінки економічної ефективності інвестицій засновані на існуючих поняттях прибутку, інфляції, процентних та кредитних ставок, але найголовніше – на необхідності достовірно прогнозувати динаміку цих показників. Даний підхід доцільно застосувати для ґрунтового аналізу перспективності проекту з урахуванням не лише створеного автоматизованою системою керування освітленням (надалі АСКО) економічного ефекту, а й позиції аналізу впливу на нього інфляційної складової, динаміки тарифів на електроенергію тощо.

3. Методика порівняння інвестицій в енергозберігаючі заходи з іншими можливими варіантами використання коштів інвесторів. Даний методичний підхід доцільно використовувати для вибору шляхів інвестування того чи іншого заходу у системі енергоменеджменту вищого навчального закладу.

Впровадження даних методичних підходів у системі енергоменеджменту дозволяє здійснити ґрунтовну оцінку заходів з позиції інвестиційної складової. Їх застосування дозволяє підвищити рівень ефективності, покращити процес планування та створювати прогноз майбутніх результатів шляхом врахування існуючих тенденцій економіки, ринку енергоресурсів, а також наявні у організації фінансові ресурси.

Для енергозбереження КНУТД користується послугами АСКО – «Розумне світло КНУТД» – розробка, виготовлення та встановлення на визначених об'єктах адаптивних до наявності людей та рівня природного освітлення автоматизованих систем керування освітленням з використанням енергозберігаючих технологій.

Автоматизовані системи керування освітленням призначені для встановлення у коридорах та навчальних приміщеннях Київського національного університету технологій та дизайну, які визначаються робочим проектом для кожного етапу виконуваних робіт.

АСКО Київського національного університету технологій та дизайну створюється з метою розробки та впровадження методів та заходів зменшення витрат енергоресурсів на освітлення приміщень шляхом використання сучасних засобів керування освітленням та технологій енергозбереження, без погіршення комфорту та умов роботи персоналу.

Структурна схема АСКО наведена в додатку 1 технічного завдання. До складу АСКО «Розумне світло КНУТД» мають входити:

- вузли керування;
- світлотехнічне обладнання.

Надійність функціонування АСКО «Розумне світло КНУТД» має забезпечуватися:

- вибором оптимальної функціональної структури;
- вибором технічних засобів, параметри яких відповідають сучасним вимогам і гарантуються підприємствами-виробниками;
- оперативністю заміни технічних засобів, які вийшли з ладу.

Надійність АСКО «Розумне світло КНУТД» у цілому має характеризуватися такими значеннями показників надійності:

- строк служби не повинен бути менше 5 років;
- середній час відновлення працездатного стану має складати не більше 12 годин.

Щодо оцінювання ефективності заходів у системі енергоменеджменту було використано для розрахунку економічної ефективності проекту АСКО «Розумне світло Київського національного університету технологій та дизайну», який було успішно започатковано в Київському національному університеті технологій та дизайну у 2013 році. Ретроспективний аналіз вже наявних результатів впровадження АСКО підтвердив репрезентативність здійсненого прогнозу.

За рахунок зміни систем освітлення рівень видатків скорочується на третину за рік, при цьому з плином часу ефективність зростатиме, зокрема прогнозована ефективність проекту за 5 років становить –46,54%. Зниження встановленої потужності в результаті реалізації проекту становило 80,5%, тобто зменшення потужності на 1% створює економічний ефект у розмірі 0,58% від витрат пов'язаних з модернізацією. Враховуючи існуючий рівень електроспоживання у КНУТД, можна прогнозувати потенційне скорочення витрат на 951 тис. грн. за рік, або майже 50% від вартості спожитої у 2013 році електроенергії. Враховуючи те що частка витрат на комунальні платежі у бюджеті університету становила у 2011 році 6,42%, у 2012 році – 7,01% а у 2013 – 6,92% та те, що витрати на електроенергію становлять приблизно третину від комунальних витрат, тобто 2% від загальних витрат університету. При цьому обсяг економії спожитої електроенергії має тенденцію до зростання на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1

| № п/п | Показник | Позначення | Проміжний щорічний дохід, тис. євро | | | | |
|-------|----------------------|------------|---|--------|--------|--------|--------|
| | | | (з підсумком з урахуванням попередніх років – по роках) | | | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 1 | Бездисконтний дохід | д | 50960 | 101920 | 152880 | 203840 | 254800 |
| 2 | Дисконтований дохід | дд | 37197 | 64348 | 84167 | 98632 | 109192 |
| 3 | Дохід з нарощуванням | ДН | 50960 | 120775 | 216422 | 347458 | 526978 |

Таблиця 2

| № п/п | Показник | Позначення | Проміжний щорічний дохід, тис. євро | | | | |
|-------|----------------------|------------|---|-------|--------|--------|--------|
| | | | (з підсумком з урахуванням попередніх років – по роках) | | | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 1 | Бездисконтний дохід | д | 33973 | 67946 | 101919 | 135892 | 169865 |
| 2 | Дисконтований дохід | дд | 24798 | 42898 | 56111 | 65754 | 72793 |
| 3 | Дохід з нарощуванням | ДН | 33973 | 80516 | 144280 | 231637 | 351315 |

20% щорічно – відповідно до цього ми можемо прогнозувати щорічне зменшення витрат на електроенергію та зниження питомих витрат на неї до 1,67% від загальних витрат університету. Ретроспективний аналіз вже наявних результатів впровадження АСКО «Розумне світло Київського національного університету технологій та дизайну» підтвердив репрезентативність здійсненого прогнозу.

А також розробка прогнозу на п'ять років комплексних економічних показників інвестиційної моделі впровадження енергозберігаючих заходів на системі теплопостачання по утепленню вікон (табл. 1).

Також при встановленні тепловідбиваючих екранів за опалювальними приладами прогноз на п'ять років комплексних економічних показників інвестиційної моделі впровадження енергозберігаючих заходів на системі теплопостачання по утепленню вікон (табл. 2).

Висновки

Для України єдиним виходом з технолоґічної кризи, що вже існує, та технолоґічної катастрофи, що вже наближається, є широке використання енергозбереження на промислових підприємствах. Саме це може запобігти майбутнім екологічним катастрофам та аваріям. Необхідно постійно стимулювати прагнення підприємств до енергозбереження, тим паче, що подібні заходи підтримує і держава.

Головною метою енергопостачання є виробництво електроенерґії при найменших затратах, висока надійність постачання та найменший вплив на довкілля. Ця мета зберігається при використанні інтегрованого ресурсного планування. Новизна інтегрованого ресурсного планування (ІРП) полягає в тому, що енергопостачання та енерговикористання зв'язані. Між ними повинен бути економічний баланс. Кри-

терій балансу між енерговикористанням і енергопостачанням полягає в тому, що повинен бути досягнутий економічний баланс затрат із обох сторін.

Виконані заходи з енергозбереження дозволять економити КНУД 303 174 грн. на рік, а це своєю чергою позитивно вплине на фінансове становище університету [5].

Список використаних джерел

- Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
- Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.97 №786 «Про порядок нормування питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів енергоресурсів у суспільному виробництві».
- Наказ «Основні методичні положення з нормування витрат паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві» від 14.10.97 №93.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про невідкладні заходи щодо виконання Комплексної державної програми енергозбереження України» від 27.07.2000 №1040.
- ISO 50001:2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use [Електрон. ресурс] – Режим доступу – <http://webstore.ansi.org/>
- Антонов О.Б. Энергосбережение, энергоэффективность и энергоменеджмент в Казахстане: Монография. – Алматы: Самиздат., 2014. – 69 с.
- Савицький О. Аналітична доповідь: Україна та Енергетичне Співтовариство: Критерії відповідності енергетичної політики / національний екологічний центр України. – Київ. – 2014.
- Карякин Р.А. (ред.) Эффективность – вызов времени // Материалы международной научно-практической конференции по проблемам менеджмента. – М.: ООО «Интерсертифика-ТЮФ», 2013. – 214 с.

Окремі аспекти формалізації системи внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування

Стаття присвячена таким аспектам формалізації системи внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування, як визначення етапів її проведення та головної мети діагностики.

За результатами дослідження, узагальнюючи думки вчених щодо тлумачення поняття форм проведення діагностики, у статті запропоновано такі етапи її проведення, як попереднє діагностування, діагностика потреб, безпосередньо процес діагностування, діагностика виходу, реалізація результатів діагностики (управлінська діагностика), підсумкова діагностика. Розкрито визначення та структуру запропонованих етапів проведення діагностики. У статті також уточнено перелік фахівців підприємства, що можуть входити до складу діагностичної групи. Особливу увагу приділено дослідженню сукупності операцій з досягнення генеральної мети внутрішньої діагностики. Сформовано авторський підхід до розробки механізму отримання результатів діагностики діяльності. Стаття зацікавить керівників, бухгалтерів, аудиторів підприємств машинобудування та студентів.

Ключові слова: внутрішня діагностика, машинобудування, процес, фінансово-господарська діяльність, форма, підприємство, ефективність, головна мета.

Д.А. АГЕЄВ,
аспірант, Запорожский национальный университет

Отдельные аспекты формализации системы внутренней диагностики деятельности предприятий машиностроения

Статья посвящена таким аспектам формализации системы внутренней диагностики деятельности предприятий машиностроения, как определение этапов ее проведения и главной цели диагностики. По результатам исследования, обобщая мнения ученых относительно толкования понятия форм проведения диагностики, в статье предложены такие этапы ее проведения, как предварительное диагностирование, диагностика потребностей, непосредственно процесс диагностирования, диагностика выхода, реализация результатов диагностики (управленческая диагностика), итоговая диагностика. Раскрыты определение и структура предложенных этапов проведения диагностики. В статье также уточнен перечень специалистов предприятия, которые могут входить в состав диагностической группы. Особое внимание уделено исследованию совокупности операций по достижению генеральной цели внутренней диагностики. Сформирован авторский подход к разработке механизма получения результатов диагностики деятельности. Статья заинтересует руководителей, бухгалтеров, аудиторов предприятий машиностроения и студентов.

Ключевые слова: внутренняя диагностика, машиностроение, процесс, финансово-хозяйственная деятельность, форма, предприятие, эффективность, главная цель.

D.O. AGEYEV,
postgraduate, Zaporizhzhya National University

Some formalization aspects of the internal activity's diagnostics system at machine building enterprises

The article deals with such formalization aspects of the internal activity's diagnostics system at machine building enterprises as defining its stages of implementation and diagnostics' main goal.

Basing on the results of the research and generalizing scientists' opinions on interpreting the conception of the diagnostics' implementation forms, the article suggests such stages of its implementation as: preliminary diagnostics, diagnostics of requirements, the process of diagnostics properly, outcome diagnostics, implementation of the diagnostics' results (management diagnostics), and final diagnostics. Definition and structure of the given stages of diagnostics' implementation are formulated. The article also clarifies the list of specialists of the enterprise who may be a part of a diagnostics group. Particular attention is paid to study the set of operations on achieving the internal diagnostics' main goal. The author's approach to designing the mechanism of the getting results of diagnostics activity was formed.

The article is useful for managers, accountants, auditors at machine building enterprises and students.

Keywords: internal diagnostics, machine building, process, financial and business activity, form, enterprise, effectiveness, main goal.

Постановка проблеми. На сьогодні є велика наявність теоретичних досліджень в галузі діагностики діяльності. Проте, основаними недоліками вказаних досліджень є по-вне застосування їх на практиці та значно менша їх ефективність в порівнянні із запланованими показниками, що є наслідком відсутності конкретного визначення або формалізації окремих етапів діагностики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проведеним оглядом праць вітчизняних та закордонних дослідників встановлено, що діагностика діяльності підприємств має різноманітні форми.

Так, у праці І.М. Белоусової [1, с. 12] запропоновано проведення діагностики у формі попередньої, поточної та наступної форми контролю.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У праці О.І. Гордєєва [2, с. 294] діагностику запропоновано проводити шляхом попереднього визначення загроз фінансової дестабілізації, шляхом постійного моніторингу фінансового стану підприємства для раннього визначення ознак порушення його стабільної роботи.

У праці О.Г. Янкового [3, с. 175] діагностику запропоновано проводити в якісній та кількісній формі, а також у формі «сучасного синтезу «якісної» та «кількісної» діагностики. При проведенні діагностики в якісній формі застосовуються такі методи, як аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища SWOT, SNW, PEST (STEP) аналіз. При проведенні діагностики у кількісній формі запропоновано використовувати коефіцієнтний аналіз фінансово-економічних та організаційно-технічних показників, оцінку рівноваги підприємства за певний проміжок часу, при проведенні діагностики у формі «сучасного синтезу «якісної» та «кількісної» діагностики» – стратегічний дью-ділідженс, діагностичний бенчмаркінг, нечітко-множинний метод, метод економічних нормалей.

Аналогічно у праці О.Г. Мельник [4, с. 625–626] пропонується якісна та кількісна форми діагностики.

У праці Т.Б. Берднікової [5 с. 198–200] зазначено, що форма діагностики підприємства залежить від організаційної структури, галузевої специфіки. Формами проведення діагностики у праці запропоновано проведення комплексного дослідження та окремих елементів діяльності підприємства. Комплексна форма діагностики включає проведення аналізу сукупної можливості підприємства як майнового комплексу забезпечити визначений рівень виробництва товарів (робіт, послуг). При діагностиці окремих елементів діяльності підприємства досліджуються головні критерії, які в сукупності визначають здатність підприємства вирішувати його основні задачі.

Разом із тим проведеним дослідженням встановлено, що науковцями недостатньо уваги приділено формалізації етапів проведення діагностики, визначенню мети діагностики та дій щодо її досягнення, що, на нашу думку, створює хаотичність, недостатню організацію зазначеного процесу та є наслідком недостатньої ефективності процесу діагностування, недосягнення результатів діагностикою.

Основною **метою статті** є формалізація або конкретне визначення етапів системи проведення внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування через розробку та визначення конкретних дій щодо проведення діагностики. Також у ході дослідження для покращення механізму проведення та ефективності необхідно окреслити комплекс дій щодо досягнення головної мети діагностики.

Виклад основного матеріалу. Форма, на наш погляд, – це зовнішнє відображення будь-якого явища. Саме від форми залежить дія явища на оточуюче середовище та наслідки такої дії.

Нами з метою удосконалення процесу проведення внутрішньої діагностики в частині формалізації процесу діагностування запропоновано такі етапи проведення діагностики, а саме:

а) попереднє діагностування (підготовча діагностика) – здійснюється на етапі розроблення процесу внутрішнього діагностування. Його мета – спрогнозувати успішність процесу діагностики та виявити основне направлення діагностики. Попереднє діагностування допоможе вже на початковому етапі визначити завдання діагностики, розробити стратегію та тактику діагностики, оцінити необхідність та можливос-

ті виконання діагностики, а також здійснити аналіз ймовірного впливу реалізації результатів діагностики на різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, на економічний розвиток підприємства загалом, визначити взаємодію та взаємозв'язки облікової, економічної, юридичної та управлінської роботи всередині підприємства для можливого залучення фахівців інших служб для проведення діагностики тощо;

б) діагностика потреб (організаційна діагностика), яка полягає у визначенні ресурсів, необхідних для проведення діагностики, розробленні основних організаційних документів для регулювання процесу проведення діагностики (розроблення робочого плану, порядку проведення діагностики). На цьому етапі проводиться перспективний аналіз виконання програми за вказаними ресурсними параметрами, визначаються конкретні виконавці проведення діагностики в залежності від питань, які виконавцями будуть досліджуватися, при цьому виконавцями можуть бути фахівці не лише економічних служб або відповідних підрозділів (по роботі з персоналом, правової роботи тощо), але в окремих випадках – начальники дільниць та навіть безпосередні виконавці робіт, розглядаються питання щодо створення робочих, експертних груп, визначаються часові параметри виконання діагностики або терміни її проведення, в розрізі кожного питання програми розроблюється коло питань (підпитань) робочого плану діагностики, які дозволять розпізнати проблеми та ризикові фактори діяльності підприємств; вибір окремих методів проведення діагностики через організацію проведення опитувань, анкетування, залучення експертів;

в) безпосередньо процес діагностування (діагностика процесу) або проведення внутрішньої діагностики на підприємстві. На цьому етапі діагностики проводиться безпосереднє дослідження питань, визначених програмою та робочим планом внутрішньої діагностики. Мета цього етапу – обґрунтування причин проведення діагностики, досягнення мети діагностики – визначення чинників, що негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Невід'ємною частиною діагностики процесу є формування проміжної інформації про проміжні результати діагностики, яка є підставою для внесення змін у змістовні елементи діагностики – програму, робочий план, мету, причини та підстави проведення діагностики, ресурсне забезпечення, заходи, способи та механізми, задіяні для досягнення очікуваних результатів діагностикою тощо;

г) діагностика виходу (діагностика результату) є результатом проведеної діагностики, основним її етапом, що полягає у формалізації досягнутих діагностикою результатів та проявляється у формуванні інформації (довідки, звіту, аналітичної записки тощо), в якій висвітлюються результати проведення внутрішньої діагностики діяльності підприємства;

е) реалізація результатів діагностики (управлінська діагностика) – етап, під час якого здійснюється формування пропозицій та проектів управлінських рішень для надання їх керівництву підприємства з метою їх прийняття для вдосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства;

д) підсумкова діагностика (заклучна, діагностика наслідків) – здійснюється по завершенню діагностики й має на меті визначити рівень її впливу на діяльність підприємства. Цей вид діагностування застосовується для визначення загальної ефективності діагностики та спрямований на вимі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рування того, наскільки діагностика визначила проблеми діяльності підприємства та окреслила шляхи їх розв'язання. Також на цьому етапі можливо оцінити окупність проведеної діагностики, тобто зіставити витрати на проведення діагностики з отриманими результатами, які повинні виражатися у кількісних одиницях. Крім того, досягнуті результати внутрішньої діагностики є результатом стратегічного планування на підприємстві. Позитивний досвід внутрішньої діагностики спрямований на впровадження в систему довгострокових заходів політики підприємства принципово нових методів і способів визначення негативних (ризикових) факторів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Керування всіх етапів здійснення діагностики покладається на діагностичну групу, до якої можуть також включатися окрім безпосередніх працівників підприємства також залучені фахівці, експерти, дослідники науковці.

Схематично процес діагностування зображений на рис. 1.

Невід'ємною частиною системи внутрішньої діагностики є визначення її головної (генеральної) мети та сукупності дій щодо її досягнення.

Так, генеральною метою внутрішньої діагностики визначимо встановлення факторів, ризиків та проблем, що негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, надання пропозицій щодо прийняття управлінських рішень з метою нівелювання встановлених факторів, ризиків та проблем для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для досягнення генеральної цілі пропонується досягнення цілей нижчого порядку, якими визначимо встановлення факторів, що негативно впливають на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в розрізі питань діяльності, якими як приклад можуть бути: встановлення ефективності використання підприємством необоротних активів, ефективність існуючої системи оплати праці на підприємстві, фінансові результати діяльності підприємства та стратегія розвитку, ефективність використання фінансових ресурсів, резерви зменшення витрат діяльності, ефективність планування тощо.

Для досягнення цілей нижчого порядку, на нашу думку, потрібно виконати ряд завдань, що полягають у дослідженні певного кола проблемних питань, за допомогою яких мож-

ливо деталізувати зазначене питання та розкласти його на змістовні складові, що дозволяють надати достовірну та повну інформацію відносно порушених проблем.

При цьому конкретні питання або їхній перелік можуть встановлюватись дослідником індивідуально в залежності від специфіки діяльності підприємства, його масштабів тощо.

За результатами проведених досліджень потрібно вирішити ряд завдань, що полягають у наданні відповідей на поставленні питання, що може мати текстовий, табличний формат з роз'ясненнями тощо. При цьому результатом дослідження має бути не лише текстовий або табличний варіант, а й певні висновки щодо ефективності функціонування певних ділянок, наявності окремих проблем, що негативно впливають на ті чи інші аспекти діяльності.

При цьому однією з основних характеристик внутрішньої діагностики повинна бути системність, або встановлення причинно-наслідкових зв'язків при дослідженні окремих питань, сукупності питань та визначення загальних тенденцій, що властиві фінансово-господарської діяльності підприємства. Саме в такій сукупності, на наш погляд, можливо встановити не тільки проблеми та ризикові фактори, а й причини, що їх викликають, які за своїм характером можуть мати різну природу.

Для вирішення поставлених діагностикою задач, на нашу думку, необхідно провести певні заходи, що полягають у побудові гіпотез (припущень) з урахуванням вже дослідженого блоку інформації (як правило, фінансової звітності, реєстрів бухгалтерського обліку, первинних документів, цивільно-правових угод, розпоряджень адміністрації тощо) відносно наявності факторів, що можуть негативно впливати на діяльність підприємства, а саме: необґрунтованість витрат та/або їх розміру (витрат на заробітну плату окремим працівникам, здійснення витрат на надання послуг сторонніми суб'єктами господарювання, які підприємство в змозі само виконати – юридичні, послуги з бухгалтерського обліку тощо), неповна завантаженість окремих працівників, не проведення заходів, спрямованих на модернізацію та оновлення виробництва та шляхів здешевлення продукції, що виробляється підприємством, відсутність раціоналізаторських пропозицій працівників підприємства, зайнятих безпосередньо у виробничому



Рисунок 1. Формалізовані етапи проведення діагностики

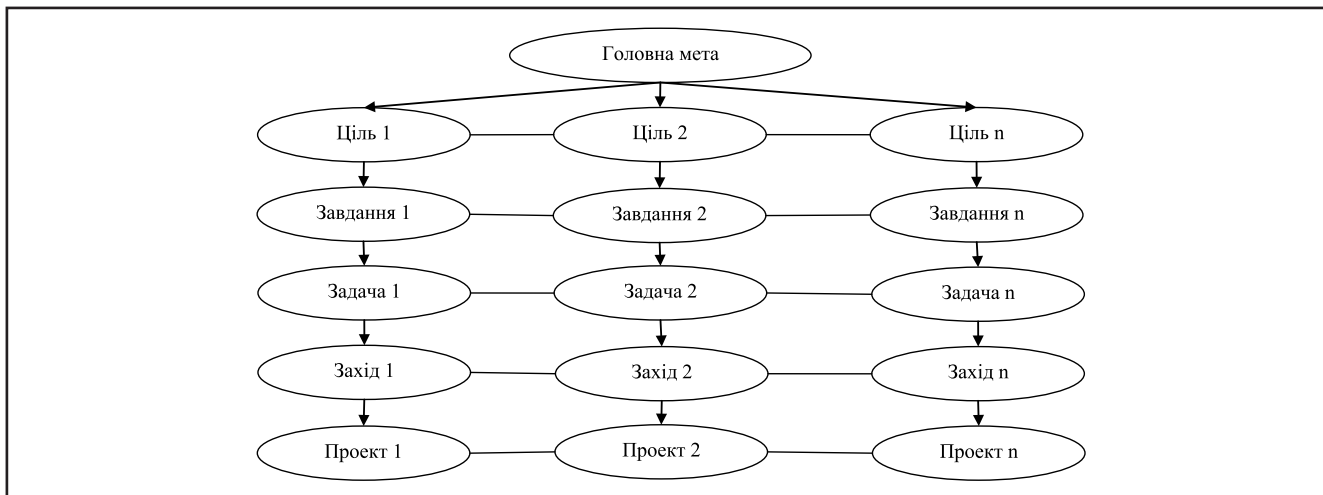


Рисунок 2. Формалізація основних етапів цільової програми

процесі або їх неврахування, наявність чинників, направлених на погіршення діяльності підприємства, боротьба за владу та необґрунтоване збагачення тощо. Кількість таких гіпотез залежатиме від кількості проблемних питань, що постає перед дослідником, мети діагностики, причин та підстав відповідно до яких запропоновано проведення діагностики.

У ході діагностики гіпотези мають бути обґрунтовані або спростовані.

За результатами вирішення поставлених задач та виконання заходів, що полягають у дослідженні наявних інформацій, а також формуванні гіпотез щодо наявних проблем, негативних факторів та ризиків та їх обґрунтування чи спростування, пропонуються проекти управлінських рішень щодо вирішення поставлених проблем або запобігання їх виникненню у майбутньому. Схематично процес формалізації основних етапів досягнення головної мети (цілі) наведено на рис. 2.

Висновки

Отже, результатом проведеного дослідження є побудова збалансованої системи етапів проведення внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування. Запропоновані етапи діагностики є упорядкованими та впливають з логічної послідовності її проведення.

Розроблені етапи проведення діагностики та дії щодо досягнення головної мети діагностики формують зміст та істотні ознаки внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування.

Наслідком проведеного дослідження є надання алгоритму дій для покращення механізму проведення діагности-

ки діяльності підприємств машинобудування, підвищення її ефективності та результативності.

Отримані результати дослідження є необхідними для визначення та пошуку методів проведення внутрішньої діагностики, які б враховували специфіку зазначеного процесу, мали найменші затрати ресурсів (часових, матеріальних, праці тощо), надавали достовірну та актуальну інформацію про фінансово-господарський стан підприємства.

Список використаних джерел

1. Белоусова І.М. Аудиторська діагностика безперервності діяльності підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.М. Белоусова; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2009. – 21 с.
2. Гордеев О.И. Развитие промышленности региона в условиях перехода к подъему экономики: стратегия, политика и средства обеспечения [Текст]: монография / О.И. Гордеев, С.О. Гордеев. – СПб.: НПК «РОСТ», 2007. – 365 с.
3. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення [Текст]: монографія / За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
4. Мельник О.Г. Соціально-економічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Логістика». – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2010. – №690. – С. 623–628.
5. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. и упр. спец. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 214 с.

М.С. СИРОВАТКО,
магістрант, Київський університет ринкових відносин,
О.В. БЕЗПАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський університет ринкових відносин

Альтернативні шляхи залучення фінансових ресурсів підприємств малого бізнесу

У статті наведені шляхи фінансової підтримки розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах. Розраховано обсяги та структуру фінансування реалізації заходів державної підтримки малого бізнесу в Україні. Наведено недоліки кредитування малих підприємств вітчизняними банками. Дано характеристику переваг і недоліків такої форми фінансування обігових коштів малих підприємств, як факторинг.

Ключові слова: малі підприємства, фінансування, фінансові ресурси, державна фінансова підтримка, факторинг.

М.С. СЫРОВАТКО,
магістрант, Киевский университет рыночных отношений,
О.В. БЕЗПАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Киевский университет рыночных отношений

Альтернативные пути привлечения финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса

В статье приведены пути финансовой поддержки развития малых предприятий в зарубежных странах. Рассчитаны объемы и структура финансирования реализации мероприятий государственной поддержки малого бизнеса в Украине. Приведены недостатки кредитования малых предприятий отечественными банками. Дана характеристика преимуществ и недостатков такой формы финансирования оборотных средств малых предприятий, как факторинг.

Ключевые слова: малые предприятия, финансирование, финансовые ресурсы, государственная финансовая поддержка, факторинг.

M.S. SYROVATKO,
magistrant Kiev university of market relations,
O.V. BESPALENKO,
c.e.s., lecturer Kiev university of market relations

Alternative ways of attracting financial resources small businesses

In the article the resulted ways of sponsorship of development of small enterprises are in foreign countries. Volumes and structure of financing of realization of measures of state support of small business are expected in Ukraine. The lacks of crediting of small enterprises are resulted by domestic jars. Description of advantages and such formal of financing of circulating money of small enterprises defects as faktoring is given.

Keywords: small enterprises, financings, financial resources, state sponsorship, faktoring.

Постановка проблеми. Забезпечення необхідних умов розвитку малих підприємств в Україні потребує формування та розроблення механізмів використання фінансових джерел для їх ефективного функціонування та економічного зростання, які застосовуються в економічно розвинених країнах. Фінансовий стан більшості малих підприємств України можна охарактеризувати як незадовільний. Проблемою для вітчизняних малих підприємницьких структур є обмеженість їх фінансових ресурсів, що істотно позначається на ефективності їх господарювання. Нестача фінансових ресурсів не дає змоги малим підприємствам здійснювати інвестиційну діяльність у тих обсягах, які відповідали б реальним потребам економічного розвитку.

Одночасно недостатня забезпеченість малих підприємств фінансовими ресурсами супроводжується низькою ефективністю їх використання. Становище, що склалося, об'єктивно вимагає нових підходів до формування та використання фінансових ресурсів, активізації ролі різних фінансових інструментів в управлінні фінансовими ресурсами малих підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема формування джерел фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу заслуговує особливої уваги у спеціальній літературі. Значний внесок у висвітлення різ-

них теоретичних і практичних аспектів даного питання зробили такі вітчизняні економісти-фінансисти, як П.Ю. Буряк, М.Д. Білик, О.М. Біломістний, З.С. Варналій, С.Г. Дрига, О.О. Другов, Я.М. Кашуба, О.В. Крохмаль, М.І. Крупка, І.А. Ломачинська, Я.П. Онищук, С.К. Реверчук, Р.А. Слав'юк та ін. Разом із тим, віддаючи належне розробкам усіх авторів, зазначимо, що питання удосконалення механізму забезпечення фінансовими ресурсами малих підприємств потребує подальшого дослідження, особливо в частині пошуку альтернативних шляхів залучення фінансових ресурсів.

Мета статті полягає в дослідженні альтернативних форм фінансування підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Прикладом особливої ролі малого підприємництва у розвитку та відновленні національної економіки є Японія, де малий бізнес забезпечує близько 40% промислового виробництва. Таких результатів вдалося досягти завдяки значній допомозі уряду, зокрема впровадженню спеціального оподаткування для окремих видів діяльності; створенню Корпорації страхування МСБ, асоціації гарантування кредитів; наданню пільгових кредитів, гарантій, субсидій підприємствам на модернізацію та удосконалення виробництва, реалізації спільних проектів з університетами, інститутами щодо нових розробок, розвиткові легкої і харчової

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

промисловості, розробці нових продуктів і нових технологій, створенню нових підприємств у відсталих регіонах. Крім того, уряд забезпечує фінансування консультаційно-інформаційної підтримки малого бізнесу, підготовки кадрів [1].

Стан розвитку малого підприємництва в Україні не задовольняє потреби економіки у структурних перетвореннях: функціонує тільки 40% зареєстрованих малих підприємств, питома вага діючих промислових малих підприємств в останні роки зростає досить повільними темпами, обсяги виробленої ними продукції становлять близько 4% від загального обсягу продукції промисловості України [2]. Така тенденція спостерігається практично у всіх галузях промислового виробництва. Однією з причин такого становища спеціалісти вважають нестачу обігових коштів.

З проблемою фінансування власного бізнесу більшість підприємств стикається постійно. Малий бізнес як сектор економіки, що за своєю природою є однією з головних рушійних сил економічного розвитку в Україні, не завжди має змогу вільно залучати потрібні кошти. Є, здавалося б, цікаві і перспективні ідеї, не бракує енергії і заповзятості, однак саме відсутність власних грошей не дозволяє ефективно і результативно працювати, далеко не кожне з них може платити порівняно високі процентні ставки. Своєю чергою, комерційні банки не поспішають розвивати відносини з малими підприємствами через підвищений ризик щодо повернення кредитів.

Важливим джерелом фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу могла б стати державна фінансова підтримка. Обсяги та структура фінансування реалізації заходів державної підтримки малого бізнесу показані в таблиці.

Як свідчать дані таблиці, протягом останніх років спостерігається стійка тенденція до зменшення питомої ваги і обсягів фінансування заходів фінансово-кредитної підтримки підприємств малого бізнесу.

Тому в сучасних умовах є необхідність пошуку альтернативних джерел фінансування та кредитування підприємств.

Ринкові умови господарювання породжують об'єктивну необхідність використання суб'єктами підприємницької діяльності позичених фінансових ресурсів поряд з власними коштами, які є у їх розпорядженні, тобто поряд зі статутними, резервними та іншими фондами цільового призначення. У зв'язку з вищезазначеним, пропонуємо звернути увагу на таку перспективну форму фінансування обігових коштів як факторинг (прямий продаж дебіторської заборгованості банку або фінансовій компанії). Протягом 2013 року спостеріга-

лася тенденція до збільшення обсягів надання факторингових операцій саме фінансовими компаніями. Станом на 2013 рік 163 компанії України мали право на надання факторингових послуг, що на 17 установ більше, ніж станом на 2012 рік. Протягом 2013 року укладено 70 819 договорів факторингу загальним обсягом 10039,5 млн. грн. Діючими на кінець 2011 року залишаються 5315 договорів факторингу [4].

Це зумовлено тим, що на відміну від фінансових компаній банки мають формувати під операції факторингу резерви, що знижують привабливість цього інструменту для них. Також банки втратили велику кількість коштів у період фінансової кризи через масові невикплати за факторингом, який, на відміну від кредитування, є незаставною послугою.

Потреба підприємств у коштах, як правило, пов'язана з невідповідністю у часі між витратами підприємства на закупівлю сировини, матеріалів (товарів і отриманням виручки від продажу, а також у зв'язку з більш повільним надходженням коштів від дебіторів у порівнянні з термінами, в які необхідно розраховуватися з кредиторами. Малі підприємства, на яких задіяні всього 5–10 осіб, потребують всього 10–15 тис. грн. обігових коштів. Суми, як бачимо, незначні, але більшість малих підприємств не мають змоги повністю використовувати традиційну схему банківського кредитування. Вони, як правило, або не мають майнової застави, або занадто малі, щоб сплачувати непосильні банківські відсотки за кредитами. Та й отримання малих сум кредитів нічим не відрізняється від адміністрування великих кредитів. Це займає багато часу, вимагає додаткових витрат.

Основне завдання факторингу – організувати взаємовідносини постачальника з покупцями таким чином, щоб постачальник зміг надавати вагомий відстрочку платежу, не відчуваючи дефіциту оборотних коштів. Факторинг може використовуватися малими підприємствами як потужний інструмент для підтримки конкурентоспроможної позиції на ринку. З його допомогою малі підприємницькі структури можуть збільшити обсяг продажів, число покупців і конкурентоспроможність, надавши покупцям відстрочку. Одна із головних переваг даної послуги – це отримання кредиту в розмірі до 90% від вартості поставленого товару, що прискорить оборотність засобів. Своєю чергою, покупець має можливість отримати товарний кредит, збільшити обсяг закупівель і тим самим поліпшити конкурентоспроможність.

Зазначимо, що спостерігається тенденція до значного збільшення кількості укладених факторингових догово-

Обсяги та структура фінансування реалізації заходів державної підтримки малого бізнесу в Україні протягом 2010–2013 років

| Рік | Компенсація, % за банківськими кредитами | | Фінансування бізнес-проектів на поворотній основі, пільгове кредитування | | Навчально-методична робота | | Виставкові заходи | | Формування інфраструктури, поповнення статутного та оборотного фондів | | Інші заходи | |
|------|--|------|--|------|----------------------------|-----|-------------------|------|---|------|-------------|------|
| | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % |
| 2010 | 1431,9 | 7,1 | 16870,5 | 83,7 | 599,7 | 3 | 433,5 | 2,1 | 248,3 | 1,2 | 570,7 | 2,8 |
| 2011 | 2008,1 | 16,9 | 7564,7 | 63,5 | 509,2 | 4,3 | 819,5 | 6,9 | 779,4 | 6,5 | 422,2 | 3,5 |
| 2012 | 4143,7 | 28 | 4597,7 | 31 | 836,2 | 5,6 | 2013,4 | 13,6 | 2452,9 | 16,6 | 770,8 | 5,2 |
| 2013 | 191,2 | 0,8 | 6172,4 | 28,5 | 701,8 | 3,2 | 2693 | 12,4 | 1440,3 | 6,6 | 10491,6 | 43,4 |

Джерело: розраховано за [3].

рів за одночасного зниження їх вартості. За результатами 2013 року порівняно з попереднім 2012 роком 60 відбулося зменшення на 44,1% операцій факторингу у вартісному вираженні, в той час як кількість укладених угод зросла в 6,7 раза. На нашу думку, причиною цього є загострення боротьби на ринку факторингових послуг між банківськими установами, які активно розвивають даний вид бізнесу, та факторинговими компаніями. Загострення боротьби викликано також тим, що на відміну від попередніх років, коли банки обслуговували переважно великий та середній бізнес, зараз банківські установи почали активно співпрацювати з малим бізнесом. Також слід відмітити, що банківські установи мають значну перевагу – наявність значної кількості кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам гібридних продуктів без заставного фінансування, які своєю чергою поєднують операції факторингу та інші банківські послуги. Проте перевагою факторингових компаній залишається нижча вартість надання послуг та більша гнучкість і оперативність у прийнятті рішень [5, с. 83–84].

За факторингового обслуговування всі учасники факторингових операцій мають переваги. Так, постачальники продукції, робіт, послуг можуть збільшити обсяги поставок через надання покупцям можливості збільшення обсягів поставок з відстрочкою, збільшенням строку платежу. Далі можуть проводити гнучку цінову політику та отримувати додаткові прибутки за рахунок зменшення цін та збільшення поставок. Таким чином, це сприятиме підтриманню стабільних відносин постачальників з покупцями. Позитивним моментом у діяльності постачальників стає те, що вони отримують можливість планувати свої фінансові потоки без врахування платіжної дисципліни дебіторів. Постачальники, маючи наявні кошти, здійснюватимуть вигідні оптові закупки, що сприятиме підтриманню розширеного асортименту товарів для швидкого задоволення вимог покупців та покращенню ділового іміджу і платоспроможності через проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами. І кінець кінцем, банк покриває торговельні ризики, які виникають у зв'язку з реалізацією продукції з відстрочкою і які включають ризик ліквідності, що покриваються шляхом стабільного авансування банком обігових коштів. А це забезпечує їх постійну наявність у момент розриву в часі між надходженнями грошових коштів від дебіторів та необхідністю погашення кредиторської заборгованості. Наступний ризик, що включається в торговельні ризики, – це кредитний ризик, який покривається шляхом отримання від банку авансових платежів за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) незалежно від факту їх несплати дебіторами. Також покривається валютний ризик через наявність у постачальника можливості оперативного конвертування суми авансу отриманого від банку по плаваючих чи нестабільних валютах. Цей ризик особливо важливий для постачальників, що мають у ціні товару (робіт, послуг) валютну складову. Покриття валютного ризику банком дає змогу постачальникам не підвищувати ціни на продукцію у випадку девальвації національної валюти за період обігу товару.

Щодо переваг факторингу для покупців, то вони полягають у можливості проведення розрахунків з постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару (робіт, послуг) кінце-

вому споживачу та користування товарним (комерційним кредитом), а тому відсутність необхідності брати кредит в банку.

Підприємцям слід пам'ятати, що споживачами, як правило, можуть бути виробники товарів з коротким циклом виробництва, оптові торговельні підприємства та підприємства сфери послуг – рекламні, транспортні, поліграфічні, туристичні, телекомунікаційні – провайдери інтернет-доступу, інтернет-телефонії, оператори мобільного зв'язку та інші.

На думку фахівців, перспективними ринками факторингу в розрізі цільових груп товарів можуть бути: продукти харчування, фармацевтика, парфумерія, косметика, товари гігієни, автозапчастини, побутова техніка, канцелярські товари, комп'ютери, будівельні матеріали тощо.

Як показує практика проведення факторингових операцій на вітчизняному ринку, факторинг користується найбільшим попитом у підприємств, зокрема виробників продовольчих товарів, із значним обсягом поставок з відстрочкою платежу на строк від 15 до 30 днів та у підприємств, які маркетингово готові до нарощування обсягів поставок, але при цьому не мають достатнього фінансування обігових коштів. При цьому банк укладає угоди факторингу з постачальниками, які повинні відповідати таким вимогам: реципієнти повинні бути клієнтами банку, виробляти (реалізовувати) ліквідну продукцію, яка користується стабільним попитом на ринку, мати диверсифіковану дебіторську заборгованість, мати стабільні (регулярні) надходження виручки на рахунки, мати стабільний фінансовий стан), мати кредитну історію, тобто відсутність фактів порушень умов відповідних угод, в частині повного і своєчасного виконання зобов'язань перед банком.

Оскільки більша частина вітчизняних підприємств, у тому числі і малих, має дебіторську заборгованість, банки встановлюють певні вимоги до таких покупців. Вони повинні співпрацювати з постачальниками за угодами поставок не менше 1 року; мати позитивну історію розрахунків з постачальниками протягом вказаного терміну, тобто відсутність випадків несвоечасних розрахунків (прострочення платежів), повернення без оплати товарів за формальними причинами (за відсутності претензій по якості, асортименту, браку тощо), порушення інших умов договорів поставок, що впливають на своєчасність розрахунків. Також здійснювати стабільні (в залежності від специфіки галузі та тривалості товарообігу) закупки товарів (робіт, послуг) і бути (бажано) клієнтами банку або згодними перейти на повне обслуговування до нього. Проведення факторингових операцій відбувається лише за умови наявності «якісної» дебіторської заборгованості покупців, яка, відповідає вимогам банку.

Вітчизняні банки не приймають: дебіторську заборгованість нових покупців, з якими постачальник щойно уклав угоди поставок, тобто покупців з невідомою платіжною історією і дисципліною розрахунків, прострочену дебіторську заборгованість, дебіторську заборгованість споріднених (пов'язаних) із постачальником підприємств, дебіторську заборгованість за договорами поставок, що передбачають бартерні розрахунки.

Як правило, максимальний термін авансування для виробників харчової промисловості – до 30 календарних днів, підприємств фармацевтики, побутової хімії, паперової, текстильної промисловості тощо та підприємств сфери послуг – до 45, постачальників матеріально-технічних засобів та комплектуючих – 60.

Висновки

Впроваджуючи на власному підприємстві ефективну політику щодо фінансового забезпечення, його власники створюють об'єктивно кращі умови для використання та залучення більшого обсягу позикових фінансових ресурсів. Власні фінансові ресурси підприємств малого бізнесу є досить обмеженими і не завжди достатніми не тільки для придбання основних засобів, а й для поповнення оборотних активів. Ігнорування залучення позикових коштів не бажане. І факторинг як складова фінансового забезпечення розвитку малого підприємства не повинен залишатися без належної уваги з боку власників та менеджерів.

Список використаних джерел

1. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / І.А. Ломачинська

// Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – Вип. 3–4. – Т. 17. – 2012. – С. 37–43.

2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Стат. збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.

3. Статистична інформація. Публікації: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Офіційний сайт журналу «Власний бізнес»: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.vlasbiz.net

5. Данилків Х.П. Факторинг як альтернативне джерело фінансування малого бізнесу / Х.П. Данилків // Формування нового обліку вітчизняної науки: матеріали Міжнародної конференції (м. Київ, 28 лютого 2014 р.). – Київ, 2014. – С. 81–84.

6. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.О. Другов // Стратегічні пріоритети. – №4(9). – 2008. – С. 115–120.

А.В. ЦИГАНЮК,
к.е.н., с.н.с., в.о. зав. відділом стратегії сталого розвитку НДІЕ,
Ю.В. ТКАЧЕНКО,

к.е.н., доцент, директор Інституту управління і права Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого

Основні напрями реалізації пріоритетів сталого розвитку задля забезпечення стійкості сільськогосподарських підприємств

Стаття присвячена розробці концептуальних підходів до реалізації задекларованих державних стратегічних пріоритетів сталого розвитку на основі узагальнення кращого досвіду ЄС та інших країн ОЕСР і впровадженню екологічних методів ведення бізнесу сільськогосподарськими підприємствами, що слугуватиме фундаментом практичних дій у названому напрямі.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегія, «зелена» економіка, структурні зміни, пріоритетні напрями.

А.В. ЦИГАНЮК,
к.э.н., с.н.с. и.о. зав. отделом стратегии устойчивого развития НИЭИ,
Ю.В. ТКАЧЕНКО,

к.э.н., доцент, директор Института управления и права Национального юридического университета им. Ярослава Мудрого

Основные направления реализации приоритетов устойчивого развития для обеспечения устойчивости сельскохозяйственных предприятий

Статья посвящена разработке концептуальных подходов к реализации задекларированных государственных стратегических приоритетов устойчивого развития на основе обобщения лучшего опыта ЕС и других стран ОЕСР и внедрению экологических методов ведения бизнеса сельскохозяйственными предприятиями, что послужит фундаментом практических действий в названном направлении.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегия, «зеленая» экономика, структурные изменения, приоритетные направления

А.В. TSYHANYUK,
Ph.D., Senior researcher, acting head of Department of Sustainable Development Strategy SREI,
Y.V. TKACHENKO,

Ph.D., Docent, Director of the Institute of Management and Law Yaroslav Mudryi National Law University

The main directions for realisation of the priorities of sustainable development to ensure the sustainability of agricultural enterprises

The article is devoted to the development of conceptual approaches to the implementation of the declared government policy priorities of sustainable development based on the generalization of best practices of the EU and other OECD countries and implementation of environmental business practices by agricultural enterprises that will serve as the foundation for action in the said direction.

Keywords: sustainable development strategy, the «green» economy, structural change priorities.

Постановка проблеми. Скорочення впливу на навколишнє середовище сільськогосподарських підприємств за допомогою дотримання вимог природоохоронного законодавства у виробництві товарів і послуг є ключовим фактором успі-

ху екологізації економіки. За даними ЮНЕСКО, сільськогосподарський сектор за традиційних технологій обробітку землі споживає понад 70% світових ресурсів прісної води та є відповідальним за 13% світового обсягу викидів парникових га-

зів, при цьому лише 25% всіх відходів сьогодні утилізують або регенерують. Україна активно «сприяє» погіршенню якості навколишнього природного середовища. Беручи до уваги використання застарілих технологій виробництва, низький рівень енергоефективності підприємств, ресурсну та енергетичну залежність України на фоні політичної, економічної та фінансової кризи, посилені військовою агресією на сході країни з боку Росії, питання переходу до «зеленої» економіки має бути серед пріоритетних на порядку денному в Україні.

Як відомо, поліпшення екологічних показників сприяє розвитку нових напрямів агробізнесу для самих сільгоспвиробників як важливих постачальників товарів і послуг. Проте бажання і можливості сільськогосподарських підприємств прийняти і впровадити практики сталого ведення бізнесу зазвичай стикаються з обмеженими ресурсним потенціалом, дефіцитом кваліфікованих кадрів і професійних знань. Дуже часто сільгосптоваровиробники просто не володіють інформацією про безліч фінансово привабливих можливостей вдосконалення своїх екологічних показників. Поширена помилкова думка, що охорона навколишнього середовища пов'язана з великими технічними складнощами, проблемами і витратами. Навіть коли відомо, що поліпшення екологічних показників підвищує конкурентоспроможність підприємства, брак відповідних знань і досвіду перешкоджає використанню еколого-економічно вигідних варіантів. У той же час обмеженість внутрішніх ресурсів сільськогосподарських підприємств сприяє вибору стратегії розвитку з мінімальними ризиками, з меншим бажанням інвестувати в нові технології, частково і внаслідок невизначеності терміну окупності вкладених коштів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тема впровадження пріоритетів сталого розвитку сьогодні активно обговорюється як на рівні міжнародних організацій, національних урядів, так і в колі науковців. Зокрема, підходи до тлумачення основних визначень, критерії та ознаки віднесення тих чи інших видів діяльності до категорії «зелених», їх базових характеристик стали предметом дослідження у багатьох документах ООН, зокрема – екологічної програми (ЮНЕП) [3] та департаменту ООН з економічних і соціальних питань (ЮНДЕСА) [4]. Сутність, історія розвитку, особливості формування моделі «зеленої» економіки у різних країнах світу вивчали Д. Пірс, А. Марканді, Е. Барбье [5], М. Скотт Като [6], М. Коммон, С. Стагл [7], Р. Ахнел [8], М. Кеннет [9], І. Ропке [10], Б. Гомбоев, Е. Зомонова [11], С. Бобильов, В. Захаров [12], Б. Буркинський, В. Геець [13].

Проте існує багато питань, що залишилися поза увагою наукової спільноти, між тим забезпечення нероздільності економічної, соціальної та екологічної сфер дозволить не лише забезпечити продовольчу безпеку країни, задовольняти потреби нинішнього, але й не створювати загроз для майбутніх поколінь. Світове співтовариство розпочало практичну реалізацію цих підходів, причому ряд країн вже має значні здобутки. Проте в Україні поки приділяється мало уваги екологізації агробізнесу і відсутні правові, програмні та інституціональні способи поліпшення екологічних показників сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є розробка концептуальних підходів до реалізації задекларованих стратегією сталого розвитку пріоритетів на основі узагальнення кращого досвіду ЄС та інших

країн ОЕСР з провадження екологічних методів ведення бізнесу сільськогосподарськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Усвідомлення швидкої вичерпності корисних копалин, прогресуюча деградація інших видів природних ресурсів внаслідок господарської діяльності людини, загроза глобальної екологічної кризи сприяли теоретичним розробкам та переходу до практичного впровадження моделей сталого розвитку в різних країнах світу. Крім того, розрив у рівнях соціально-економічного розвитку індустріальних країн і країн, що розвиваються, досяг таких масштабів, коли він сприймається обома сторонами як глобальна загроза міжнародній стабільності. Саме реалізація стратегії сталого розвитку розглядається як шлях подолання соціально-економічної напруженості між країнами завдяки можливості подолання відставання параметрів якості життя у менш розвинених країнах від аналогічних параметрів у розвинених країнах.

Багато країн ЄС та інші країни ОЕСР вирішили це завдання шляхом впровадження інформаційних інструментів і нормативних та економічних стимулів, що спонукають сільськогосподарські підприємства покращувати свої екологічні показники, виконувати і перевиконувати нормативні вимоги. Головним результатом роботи світового співтовариства у напрямі переходу підприємств сільського господарства на засади сталого розвитку є те, що переважна більшість країн, що розвиваються, вже стали на цей шлях, в них розпочалися відповідні трансформаційні процеси.

Перехід до сталого розвитку, необхідність якого вже усвідомили країни світу, є важливим для нашої країни, і для реалізації його принципів в Україні є всі підстави. Мова йде не тільки про проблеми, пов'язані із суттєво деградованим природним середовищем та високим рівнем забруднення, а й кризовий стан економіки. Про необхідність здійснення докорінних економічних, державно-правових та технологічних змін у сільському господарстві, а також у світогляді суспільства. На думку провідних фахівців нашої держави, криза економіки має бути використана для будівництва оновленої структури АПК на абсолютно нових принципах господарювання.

Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року була схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України №806-р від 17.10.2013, згідно з якою продовольчу безпеку планується забезпечити шляхом розвитку основних видів вітчизняної сільськогосподарської продукції (зерна, молока, м'яса, цукру, яєць, олії соняшникової, овочів) на рівні не менш як 80% попиту внутрішнього ринку.

Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції передбачається забезпечити шляхом зменшення щорічних витрат енергетичних ресурсів на 1 тону виробленої продукції в середньому на 1–2%, створення та функціонування організацій у всіх галузях сільського господарства та збільшення щорічного на 1% питомої ваги сільськогосподарської продукції, що реалізується за довгостроковими контрактами, у загальному обсязі її реалізації.

Така стратегія розвитку аграрного сектору буде реалізована завдяки підтримки з боку держави та залученню іноземних інвестицій, що відповідає інноваційному підходу та реформам, запропонованим Президентом на період до 2020 року.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Існує велика різноманітність інструментів сприяння дотриманню екологічних вимог та впровадженню екологічної практики ведення агробізнесу, включаючи:

- нормативні інструменти: спрощення нормативних вимог для сільськогосподарських підприємств шляхом введення стандартизованих дозволів або обов'язкових норм загальної дії, а також інших ініціатив вдосконалення регуляторної практики; встановлення нормативних стимулів до впровадження систем екологічного менеджменту; просування в напрямку галузевих стратегій забезпечення дотримання нормативних вимог;
- інформаційні методи: пряме консультування сільськогосподарських товаровиробників або поширення методичних посібників у друкованому та електронному вигляді; введення галузевих сертифікатів, екологічні маркування та різних нагород за заслуги у сфері охорони навколишнього середовища;
- економічні стимули: гранти, пільгові позики і податкові пільги для підприємств сільського господарства, готових йти далі нормативних вимог та інвестувати в екологічні технології; стимулювання великих компаній до надання «тиску» на сільгоспвиробників по всьому ланцюжку поставок і реалізація цього підходу допомогою введення екологічних вимог до процесу державних закупівель.

В Україні Проект щодо екологізації діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється в рамках Програми «Екологізація економіки країн Східного партнерства ЄС» (EaP GREEN), ініційованої Європейською Комісією та реалізується ОЕСР в партнерстві з ЮНЕП, ЮНІДО та БК ООН. Вона включає регіональний компонент, що полягає в розробці Керівництва по екологізації всіх підприємств, в тому числі сільськогосподарських і пілотні проекти в декількох країнах ВП (поки що вони розпочаті у Вірменії, Молдові та Україні).

Для умов України сталий розвиток може бути визначений як процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення гарантованого задоволення принаймні мінімально необхідних потреб суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища. Забезпечення рівноваги між потенціалом природи і потребами людей.

Для реалізації завдань сталого розвитку в агросекторі необхідною є раціональність територіальної організації природокористування, що відповідає місцевим природним умовам та природно-ресурсному потенціалу території. Також важливою є паритетність використання природних ресурсів для сучасних і майбутніх поколінь. Необхідно переорієнтувати та збалансувати галузеву і внутрігалузеву структури сільськогосподарського комплексу у відповідності до нових соціальних і економічних умов.

Перехід до сталого розвитку має відбуватися в рамках раціонального поєднання ефективного функціонування ринкової системи та державного регулювання економіки, шляхом координації дій у всіх сферах господарювання, переорієнтації суспільно-політичних відносин, соціальних, економічних, екологічних і політичних інститутів.

Реалізація цілей сталого розвитку, перш за все, пов'язана з активною структурною політикою у сфері матеріального виробництва. Вона полягає у створенні високорозвиненого сільськогосподарського комплексу і має відповідати європейським стандартам екологічної безпеки. Екологічно орієнтована структурна політики держави має реалізовуватися через ці-

льові комплексні програми. На їхній основі потрібно досягнути збалансування виробництва і споживання сільськогосподарської продукції, а також видової, технологічної, галузевої, відтворювальної та територіальної структури продуктивних сил.

У країнах ОЕСР спостерігається чітка тенденція щодо спрощення природоохоронних нормативних вимог до сільськогосподарських підприємств з низьким рівнем екологічного ризику. Це спрощення зазвичай означає заміну індивідуальних дозволів стандартними вимогами (наприклад, обов'язковими нормами загальної дії) для окремих видів діяльності з низьким екологічним ризиком, що охоплюють широке коло сільськогосподарських підприємств і використовують схожі технології. Правила, за якими оператор повинен повідомити або зареєструватися в уповноваженому природоохоронному органі до початку своєї діяльності, є кращими в плані знання регулятора про регульованого та контроль за його екологічним впливом.

Іншим способом скорочення адміністративного тягаря сільськогосподарських підприємств є забезпечення співпраці між природоохоронними та іншими регуляторами щоб уникнути подвійної паперової роботи і для проведення спільних або делегованих інспекцій в окремих галузях. Запровадження елементів самооцінки дотримання екологічних вимог сільськогосподарськими підприємствами з низьким екологічним ризиком не тільки скорочує адміністративне навантаження, а й підвищує ефективність витрат на контроль за дотриманням вимог.

У той час як природоохоронні норми зачіпають і види діяльності, які можуть бути суміжними, заходи щодо стимулювання їх дотримання повинні бути галузевими, оскільки підприємства (особливо, сільськогосподарські) реагують, головними чином, на інформацію, адаптовану до специфіки своєї галузі. Галузевий підхід до поширення інформації є частиною підходу «обслуговування клієнтів», який природоохоронні регулятори повинні застосовувати щодо сільськогосподарських підприємств. Природоохоронні контрольно-наглядові органи повинні підвищувати кваліфікацію своїх співробітників з питань регулювання та консультування малих підприємств різних галузей.

Екологічне інформаційне забезпечення сільськогосподарських підприємств з боку держави включає сприяння дотриманню екологічних вимог та впровадженню «зеленої» практики ведення бізнесу. При цьому дуже важливий вибір механізму донесення відповідної інформації. Швидке зростання розміщення методологічних посібників в Інтернеті, безсумнівно, найбільш сучасному і економічному вигляді комунікацій, ще не грає домінуючої ролі серед переваг сільськогосподарських підприємств: тільки невелика частина малих підприємств воліють Інтернет як спосіб отримання екологічної інформації. Хоча в довгостроковій перспективі рекомендації в Інтернеті повинні стати головним каналом інформаційної підтримки сільськогосподарських підприємств, у короткостроковій і середньостроковій перспективі Інтернет має бути доповнений іншими, більш традиційними механізмами, такими як друкована та електронна кореспонденція, брошури та семінари.

Представлення інформації та коректне формулювання ідей є ключовими факторами у забезпеченні ефективності інформаційних інструментів. Вигоди для бізнесу від досягнення кращих екологічних показників (у плані збільшення ефективності та конкурентоспроможності) повинні стати центральним пунктом екологічного інформаційного забезпечення сільськогос-

подарських підприємств. При поданні такого «бізнес-кейсу» може бути особливо корисно навести досвід компаній, які ведуть аналогічний бізнес і отримали комерційну вигоду від впровадження даних удосконалень екологічного менеджменту.

Інструменти екологічного інформаційного забезпечення повинні бути ретельно адаптовані до специфіки і потреб агробізнесу. Керівні матеріали повинні бути короткими і чітко розділяти нормативні вимоги і кращу практику, щоб не допустити нормативного «перевантаження». Вони повинні містити чітку інформацію про проблему, її вирішенні (покрокове керівництво) та джерела подальшої інформації. Швидше за все, найбільш підходящими будуть галузеві канали інформації, що відображають різні бізнес-моделі і вид діяльності всередині різних галузей. Державні органи, включаючи міністерства АПК, економіки та екології, повинні співпрацювати з галузевими асоціаціями та організаціями з підтримки сільгосптоваровиробників у розробці та поширенні екологічних рекомендаційних матеріалів, що підвищить довіру бізнесу до цих документів.

Ключовими факторами успіху технічної допомоги є:

- залучення багатьох державних і галузевих асоціацій у розробку програм, їх реалізацію та загальний контроль;
- фінансова доступність послуг із підтримки сільськогосподарських підприємств є важливим чинником їх використання малим бізнесом;
- облік економічного ефекту від впровадження «зеленої» практики (щодо рентабельності і конкурентоспроможності компаній, зайнятості тощо);
- поширення інформації про досягнення програм, включаючи публікацію кращих прикладів;
- залучення до процесу місцевих партнерів, що дозволяє програмам технічної допомоги купувати місцевий досвід, завойовувати довіру і звітувати про результати.

Малі сільськогосподарські підприємства стикаються з серйозними труднощами у впровадженні екологічного менеджменту на підприємствах (ЕМП), включаючи обмеженість ресурсів, знань і технічних можливостей, високі початкові витрати і незначний публічний ефект цих дій. Завдання полягає в тому, як здійснити адаптацію за змістом і оформленням, до особливостей сільськогосподарських підприємств. Відносно сільськогосподарських підприємств важливо фокусуватися на простих, досяжних удосконалень екологічного менеджменту. Сертифікація агропідприємств на відповідність стандартам серії ISO 9000 вимагає тривалої підготовки, є витратною і вигідна високотехнологічним підприємствам, дійсно бажаним і здатним вийти на європейські ринки.

Ідеологія стандартів ISO 9000 зародилася у Німеччині і стала впроваджуватися із середини 70-х років ХХ століття. За більш ніж 25 років, що минули з того часу, лише трохи більше 50% промислових підприємств Німеччини перейшли на ці стандарти. В сільському господарстві цей показник значно нижчий, виникають специфічні проблеми.

Для переходу на стандарти ISO 9000 в допомогу сільгосппідприємствам необхідно розробляти типові набори агротехнологій, адаптованих до різних екологічних умов, рівням інтенсифікації виробництва, різними господарськими укладами в рамках адаптивно-ландшафтних систем землеробства, створювати федеральні і регіональні реєстри сільськогосподарських машин. Навіть у тому випадку, якщо вся ця

робота буде виконана, господарствам буде необхідно виконати значний обсяг робіт щодо документального оформлення своїх індивідуальних технологічних особливостей.

При сертифікації враховуються: природні умови вирощування сільськогосподарських культур; сорт і насіння; ресурси інтенсифікації (мінеральні та органічні добрива, меліоранти, пестициди, ретарданту); структура та елементна база технологічного процесу; вихідні параметри (урожайність, продуктивність праці, витрати енергії); показники екологічної безпеки та багато іншого.

Незважаючи на значні труднощі, перехід на стандарт ISO 9000 залишається найперспективнішим напрямом для тих сільгоспвиробників, що прагнуть вийти на міжнародні ринки продовольчої сировини. Перш інших над цим варто замислитися виробникам зернових. Виконання національної програми з нарощування виробництва та підвищенню якості зернових в Україні стає нагальною необхідністю.

Оскільки Україна має потужний аграрний сектор і володіє високоякісними земельними ресурсами, ефективно використання яких дозволить забезпечити збалансований розвиток агропромислового підкомплексу. З метою збереження та раціонального використання земельних ресурсів нині необхідно зменшити розораність земель та підвищити родючість ґрунтів, одночасно припинивши їх деградацію. Необхідним є досягнення екологічно збалансованого співвідношення угідь в зональних системах землекористування. Потрібно якомога швидше оптимізувати та підвищити ефективність використання та охорони земельних ресурсів України.

Крім того, перехід до сталого розвитку вимагає визначення головних напрямів збалансованості водокористування, покращення водозабезпечення населення, збереження водоресурсних систем як унікальних складових природного середовища.

Висновки

Основою структурної політики держави в сільському господарстві, на нашу думку, мають стати:

- екологізація сільськогосподарського виробництва, зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і матеріалоємності, перехід на нові методи антропогенної діяльності, в основу яких покладено екологічно безпечні технології;
- підвищення рівня збалансованості економіки за рахунок переорієнтації виробництва засобів виробництва на задоволення потреб населення у продовольстві.

Сталий розвиток потребує формування ефективного виробництва в поєднанні із зміною структур споживання, першою чергою – в аграрному секторі. Це дозволить забезпечити економічне зростання при одночасному зменшенні витрат енергії, сировини і відходів.

Формуванню основ сталого розвитку сприятиме стабільне енерго- та ресурсозбереження. Воно виступає як передумова похваллення економічної активності і розвитку підприємств через ефективне та економне використання палива та енергії.

Для забезпечення дієвості механізму реалізації переходу України до сталого розвитку необхідним є виконання його головних принципів:

- максимальна орієнтація на власні можливості, особливо природно-ресурсні умови, науково-технічний та інтелектуальний потенціал;

– використання методів стратегічного планування та розроблення щорічних програм, планів, прогнозів соціально-економічного розвитку з урахуванням вимог екологічної безпеки.

– реформування законодавчо-правової бази, яка стане основою для соціально-економічних перетворень, обґрунтованого вирішення багатьох проблем сільського господарства і збереження навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Global Green New Deal Policy Brief. – Geneva: UNEP, Economics and Trade Branch, International Environment House, 2009. – 16 p.
2. Cameron Allen, Stuart Clouth. A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications Division for Sustainable Development. – NY.: UNDESA, Division for Sustainable Development. – 2012. – 65 p.
3. David Pearce, Anil Markandya, Edward Barbier. Blueprint for a green economy. – London: Earthscan Publications Ltd, 1989. – 193 p.
4. Cato M.S. Green Economics: An Introduction to Theory, Policy and Practice / M. S. Cato. – London: Earthscan, 2009. – 224 p.
5. Common M. Ecological Economics: An Introduction / M. Common, S. Stagl. – New York: Cambridge University Press, 2005. – 552 p.
6. Hahnel R. Green Economics: Confronting the Ecological Crisis / R. Hahnel. – New York: M E Sharpe Inc., 2010. – 280 p.

7. Kennet M. Editorial: Progress in Green Economics: ontology, concepts, and philosophy. Civilisation and the lost factor of reality in social and environmental justice. / M. Kennet // International Journal of Green Economics. – 2007. – Vol 1. issue 3 / 4.

8. Ropke I. Trends in the development of ecological economics from the late 1980s to the early 2000s. / I. Ropke // Ecological Economics. – 2005. – №55(2). – P. 262–290.

9. Зомонова Э.М. «Зеленая» экономика – повестка дня конференции ООН по устойчивому развитию (Рио +20) / Э.М. Зомонова, Б.О. Гобоев // Вестник бурятского государственного университета: экономика и менеджмент. – 2012. – №1. – С. 96–109.

10. Бобылев С.Н. «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров // Бюллетень Института устойчивого развития Общественной палаты РФ «На пути к устойчивому развитию России». – 2012. – №60. – 90 с.

11. Пахомова Н.В. Структурные преобразования в условиях формирования «зеленой» экономики: вызовы для российского государства и бизнеса / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер, Г.Б. Малышков // Проблемы современной экономики. – 2012. – №3 (43).

12. «Зелена» экономика кризис призму трансформационных зрушень в Україні [Текст]: монографія / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов; НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. – О.: Підприємство Фенікс, 2011. – 348 с.

13. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

O.P. KOLUMBET, associate professor, Ph.D. in economics, professor of the Accounting and General Economic Sciences Department of the Open International University of Human Development «Ukraine»

Analysis of circulating tangible assets in the baking industry: scientific research trends

The article reveals the current state of the market of bread and bakery products in Ukraine. Based on the performed research the main problems of the Ukrainian bakery production companies are identified. Theoretical provisions and guidelines on administrative analysis of circulating tangible assets of baking enterprises for information support of management decision making are substantiated.

Keywords: *bakery production companies, assortment, bakery industry, market of bread and bakery products, inventories, analysis of current tangible assets, administrative analysis.*

O.P. КОЛУМБЕТ, к.е.н. доцент, професор кафедри обліку та загальноекономічних дисциплін, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Аналіз оборотних матеріальних активів у хлібопекарній галузі: напрями дослідження науковців

У статті досліджено сучасний стан ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні. На основі проведеного дослідження виділені основні проблеми в діяльності хлібопекарських підприємств України. Обґрунтовано теоретичні положення та методичні рекомендації з управлінського аналізу оборотних матеріальних активів хлібопекарських підприємств для інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: *хлібопекарські підприємства, асортимент, хлібопекарська галузь, ринок хліба і хлібобулочних виробів, виробничі запаси, аналіз оборотних матеріальних активів, управлінський аналіз.*

А.П. КОЛУМБЕТ, к.э.н. доцент, профессор кафедры учета и общеэкономических дисциплин, Открытый международный университет развития человека «Украина»

Анализ оборотных материальных активов в хлебопекарной отрасли: направления исследований ученых

В статье исследовано современное состояние рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине. На основе проведенного исследования выявлены основные проблемы в деятельности хлебопекарных предприятий Украины. Обоснованы

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

теоретические положения и методические рекомендации из управленческого анализа оборотных материальных активов хлебопекарных предприятий для информационного обеспечения принятия управленческих решений.

Ключевые слова: хлебопекарные предприятия, ассортимент, хлебопекарная отрасль, рынок хлеба и хлебобулочных изделий, производственные запасы, анализ оборотных материальных активов, управленческий анализ.

Problem statement. Baking industry is an important sector of the Ukrainian economy. Its development influences provision of population by vitally necessary products, thus the issues of finding ways to overcome the problems of the industry are of particular importance.

Bakery refers to material intensive industries, so an important place in the management of business activities of companies in this industry is the inventory management. The source of information for decision making is an accounting system, scientifically proven and tested in practice.

Analyzing the current state of baking industry enterprises, a production recession tendency can be traced, inefficient use of production lines, untimely supply of raw materials, which, in turn, sometimes do not meet quality specifications. That is the very thing that pushes baking enterprises to constantly seek for the ways of the most efficient operation on condition of the least expenditure of involved and available resources.

It often happens with the enterprises that the share of circulating assets in the property of companies is the highest. The composition, location, efficiency and structure of sources of current assets financing is directly dependent on the financial condition of enterprises. Therefore the issue of circulating assets analysis is extremely important.

Analysis of recent research and publications. Research issues of accounting and analysis of assets was paid attention to in the works of the following domestic economists as: M.T. Bilukha, F.F. Butynets, A.M. Herasymovych, S.F. Holov, H.M. Davydov, N.I. Dorosh, I.K. Drozd, M.V. Kuzhelnii, Yu.A. Kuzminskiy, H.I. Kupalova, N.M. Maliuha, Ye.V. Mnykh, L.V. Napadovska, M.S. Pushkar, V.V. Sopko, N.M. Tkachenko, B.F. Usach, M.H. Chumachenko, V.H. Shvets, V.O. Shevchuk. Great contribution to the solution of these problems was made by foreign scientists: R.N. Anthoni, V.F. Palij, J. Robertson, Ja.V. Sokolov, M. Porter, J. Richard, R. Frank and others.

However, modern scientific literature lacks investigations relating to the analysis of circulating assets. In Ukraine the following authors devoted their works to the problems of formation and use of inventories: M. Korobov, A. Kuzminskiy, H. Melnychuk, Ye. Mnykh, T. Fedchenko and others. Among foreign scholars M. Porter, J. Richard, R. Frank and others were engaged in these issues. The results of their research allow

assessing the current state and level of development of baking industry enterprises and highlighting the challenges they face.

The current state of the baking industry in Ukraine is characterized by instability, the same as the rest of industries. This is primarily due to the difficult economic situation in the country over the past eighteen months. Therefore the industry requires constant analysis including the needs for inventories to resolve the arising problems and make rational decisions for the solution of these problems.

Problem statement. Research of the current state and prospects of development of management analysis of circulating tangible assets (CTA) within bakery enterprises.

Disclosure of research. Traditionally, baking industry is given less attention, but any changes occurring in the market of bread and bakery products instantly affect the economic, social and political life of the country.

Even the biggest bakeries usually occupy no more than 3% of the market due to the short sale terms, resulting in geographic limitations for the producers to sell bakery – expansion of the market area increases transport costs and hence the cost of production and also reduces the product quality, making it less competitive compared to the local one. There can be distinguished such major bakeries as «Kyivkhib» (baking complexes no. 10, 11 – Kyiv), «Odeskyi Korovai» (Odessa region), «Vinnytsyakhlib» JSC Concern «Khibprom» (Vinnytsia region), «Cherkasykhib» (Cherkasy region), «Khib» (Dnipropetrovsk region), «Saltivsky» bakery (Kharkiv region), «Berezhansky» bakery (Ternopil region) and others. Small bakeries occupy about 80% of the market.

However, in recent years the state of baking industry is characterized by decline in production of bread and bakery products.

Compared to 1990 bread production fell three times and continues to decline. During the period of 2003–2013 bakery production decreased by 33% or by 775 thousand tons – to the level of 1560 thousand tons (Figure 1).

Besides the overall reduction of bread production there should also be noted the decrease in production of bread and bakery products per person.

Besides, the major problems affecting the businesses, include: low solvency of population, delayed payments of customers for the delivered products, fuel price advance, high production costs, technically obsolete equipment. Tax burden also

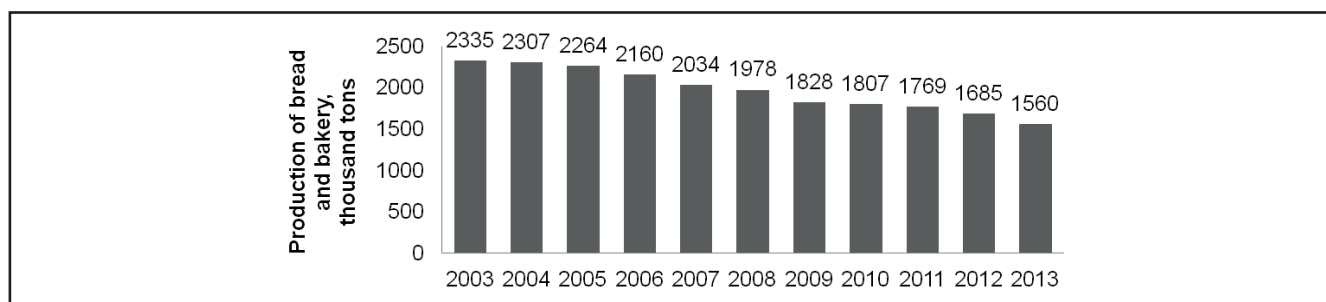


Figure 1. Dynamics of production of bread and bakery products during 2003–2013 in kind*

* Reference: State Statistics Committee of Ukraine [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

significantly affects activities of the companies, as well as frequent changes in tax legislation. Significant problems affecting the activities of the companies are of financial and economic origin. Among them: state pricing policy (retention of free prices for end products and price advance for energy, raw materials) and very high taxes. Social problems: low solvency of consumers, depending directly on state economic standard (low and undue payment of wages, pensions, scholarships, etc.). Also for the present there are such significant problems as: rise of the flour market price due to the increased cost of grain, constant tariffs spiralling for natural gas and its transportation, electricity, water, diesel fuel, gasoline.

Poor planning or imperfect organization, as well as poor control adversely affect the overall performance of enterprises.

Linking the definition of material resources and management analysis, we can formulate the definition of administrative analysis of material resources as a targeted impact of an entity of management analysis on raw materials, basic and auxiliary materials, components and other tangible assets intended for production, works, services, production servicing and administrative needs for the achievement of the goal.

In turn, the meaning of management analysis for bakery enterprises is a deep and comprehensive study of information on supply and procurement, manufacturing, commercial, marketing, organizational and administrative activity [2, 3]. Each of these activities is characterized by its performance costs. This analysis should be based, firstly, on a full understanding of the methodology and techniques of accounting, their essence and meaning, importance and limitedness of financial information contained in financial statements, and, secondly, on special techniques

or methods of identification, measurement and assessment of factors influencing the change of business results and identification of the reasons causing the best management decisions.

Theoretical aspects of material resources analysis, including inventories, namely: goal, objectives, trends of analysis of these items are represented in the works of: V. Melnychuk, V. Strazheva, A. Poplyuyko, S. Derevianko and others (Table 1).

International experience shows that the inventory analysis procedure is a tactical one and it should be based on the following principles: order only what the company wants, paying no attention to tempting offers; have a minimum stock level, which corresponds to the sales terms and possible restocking; store inventories using particular storage system and use them as required; label stocks clearly and correctly; comply with the rules of unloading and storage of materials, verify the number and condition before signing the relevant documents [8].

Analyzing the achievements of domestic scientists, it can be concluded that the overwhelming purpose of their research is to identify the assumptions, theoretical and practical reasoning for the improvement of organization and methods of study and analysis of inventories and rational organization of computational work at enterprises in modern economic conditions.

As a result of the study of the basic theoretical aspects of management analysis and proposals for improvement of the methods of scientific analysis of inventories a method of management analysis for bakery enterprises have been developed (Figure 1).

The source of information for the inventories analysis is the logistics plan, tenders, agreements for raw materials supply, forms of statistical reporting on availability and use of material

Table 1. Systematization of scientific views on the purpose, objectives and directions of analysis of inventories

| No. | Author | Purpose, objectives and directions of analysis |
|-----|-------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | V. Melnychuk [4] | The objective of the analysis of inventories utilization rates is to reduce the share of material costs in the production costs structure. To characterize the efficiency of inventories utilization a system of generalizing and private indices is implemented. Generalizing indices include consumption of resources, materials output ratio, factor of correlation in production growth and material costs in the production costs structure, inventories utilization factor |
| 2 | V. Strazheva [5] | The main task of the analysis of inventories of an industrial enterprise is to provide daily accounting of their arrival, savings at all the stages of their movement, analysis and planning of the rules concerning necessary stocks, utilization of material reserves for production by technically reasonable rules. Through the analysis of material resources a nearly detection of inventories and their balances is possible, which are subject to further utilization in accordance with the current procedure designed for enterprises |
| 3 | A. Poplyuiko [6] | Systematic analysis of material resources at machine-building enterprises is done in the following domains: – A comprehensive study of the combination of factors, which are the bearers of reserves of material resources saving; – Analysis of changes in materials costs due to certain factors; methods of index analysis are used (indices of specific use of each type of inventory, indices of performance of inventories utilization standards); – Analysis of overall utilization performance of enterprise inventories in all, indicators of the specific use of different types of materials to produce certain products, performance indicators of the dynamics of utilization of certain types of inventories (using time series method) |
| 4 | S. Derevianko [7] | To determine the level up to which a company is supplied by material resources it is necessary to: – Examine the settlement procedure and validity of contracts for material resources supply, as well as consignment terms; – Determine the nature of production inventories and variation of their structure; – Verify reasonableness of the norms of inventories stock and the need for material resources; – Reveal opportunities of reduction of inventories and needs for material resources; – Develop measures to reduce excessive inventories and unnecessary materials |

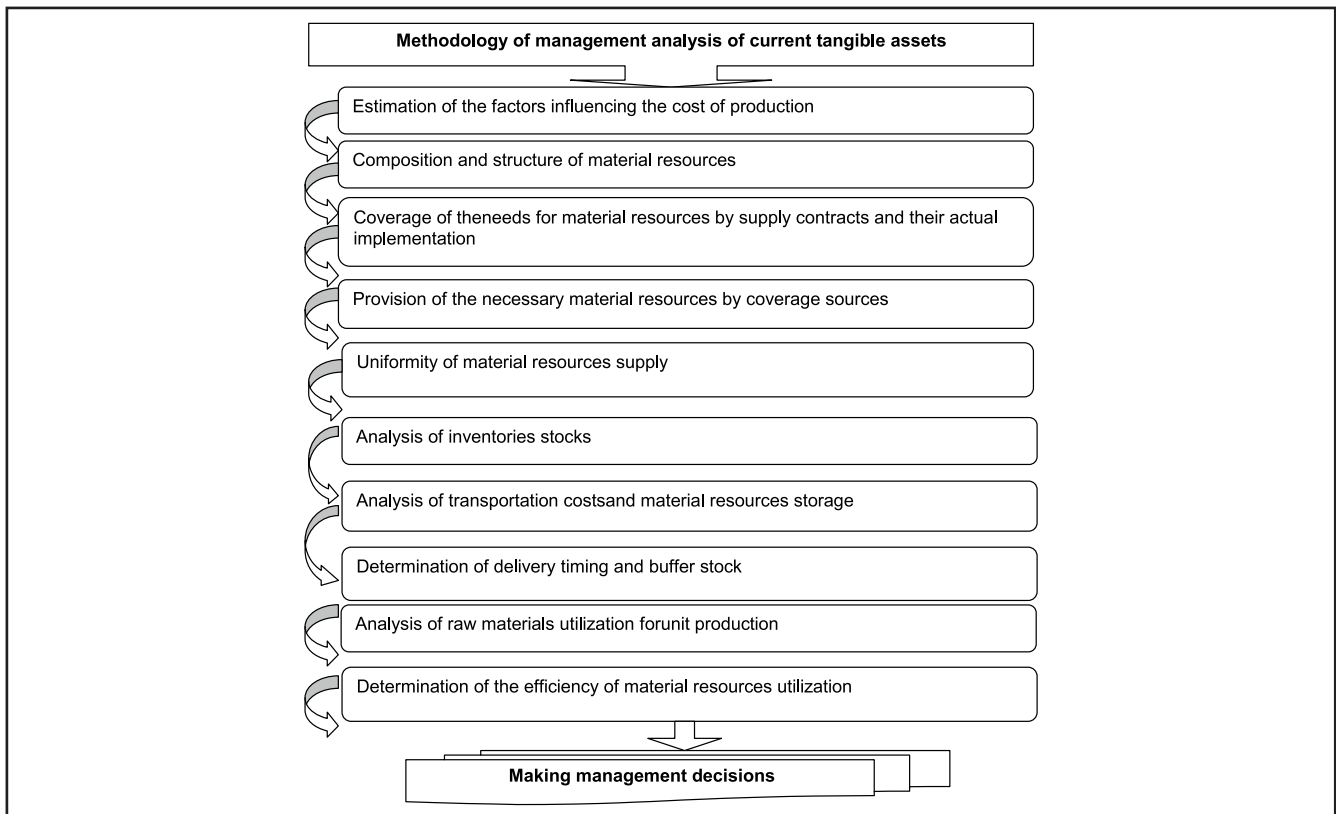


Figure 2. Methodology of management analysis of current tangible assets *

Reference: developed by the author.

resources and production costs, operational data of logistics department, information of analytical accounting on revenues, expenses and balance of material resources, etc. [9].

For the purpose of analysis and implementation of the set tasks the method of analysis must include an accurate list of indicators subject to mandatory study. A special significance of this stage of analytical work has been drawn attention to by N. Rusak, who noted that the list of indicators used for specific analytical work is an essential element of economic analysis techniques [10].

With this technique a company will be able to determine the optimal proportions of the necessary material resources, the time of delivery, expenses the company bear for inventories transportation and storing, impact of the factors on production output and production costs, inventory efficiency, enabling a company to efficiently manage material resources.

Conclusions and recommendations for further research. Based on the conducted study it can be predicated that irrational use of current tangible assets is accompanied by unjustified growth of material costs, but growth of material costs does not match performance growth of baking industry enterprises, which confirms the findings of inefficient use of current assets. The study results justify the need for Ukrainian processing enterprises for taking measures to rationalize and optimize the structure of current assets.

References

1. State Statistics Committee of Ukraine: official site, available at : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Trofimova, A.N. (2000), «Some aspects of the improvement of accounting, control and analysis of consumer cooperation costs», *Tret'ja Respub*

likanskaja nauchno–prakticheskaja konferencija [The Third Republican Scientific and Practical Conference], Minsk, Belarus, pp. 111–115.

3. Trofimova, A.N. (2001), «Perfection of the content and structure of reporting on expenditures of harvesting and manufacturing enterprises of consumer cooperation», *Buhgalterskij uchët i analiz [Accounting and Analysis]*, no. 8, pp. 4–9.

4. Melnychuk, V.M. (2003), *Osnovy ekonomichnoho analizu: navchalnyy posibnyk [Principles of Economic Analysis: Tutorial]*, Kondor, Kyiv, Ukraine, 128 p.

5. Strazheva, V.I. (2002), *Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti v promyshlennosti [Analysis of economic activity in industry]*, Universitetskoe, Minsk, Belarus, 267 p.

6. Popliuiko, A.M. (2002), «Evaluation of inventories at their use», *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskohoderzhavnohotekhnolohichnoho universytetu [Scientific Papers of Cherkasy State Technological University]*, ChDTU, Cherkasy, Ukraine, no. 1, pp. 55–63.

7. Derevianko, S.I. (2003), «The problem of assessment of material assets in modern conditions», *Ahrokompass*, no. 11, pp. 12–18.

8. Hryshyna, L. O. (2009), «Improvement of the analysis of inventories efficiency use», *Zbirnyk naukovykh prats studentiv [Collection of scientific works of students]*, no. 1, pp. 152–154.

9. «Development of Accounting in the conditions of the integration process», text, *Materialy Vseukrainskoho naukovо–metodychnoho seminaru [Materials of Ukrainian scientific and methodological seminar]*, (Irpın, October 27, 2011), State Tax Service of Ukraine, National University of STS of Ukraine, 382 p., p. 313.

10. Rusak, N.A. and Rusak, V.A. (1997), *Finansovyy analiz sub'ektahozyajstvovaniya: spravochnoe posobie [Financial analysis of a business entity: reference book]*, Vyshehshaya Shkola, Minsk, Belarus, 567 p.

О.В. ПІСКУНОВА,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
В.П. ПАВЛЕНКО,
к.е.н., здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України,
Д.І. МАНЦУРОВ,
к.е.н., Міністерство фінансів України

Статистичне забезпечення державної стратегії післякризового розвитку економіки України

Стаття присвячена проблемним питанням розробки концептуальних засад прогнозування ВВП у короткостроковому періоді на основі випереджаючих індикаторів та використання відповідних моделей для розробки державної стратегії виходу України з фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: статистичне моделювання та прогнозування, випереджаючі індикатори, фактори зростання ВВП, державна програма післякризового розвитку України.

А.В. ПІСКУНОВА,
д.э.н., профессор, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
В.П. ПАВЛЕНКО,
к.э.н., соискатель, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины,
Д.И. МАНЦУРОВ,
к.э.н., Министерство финансов Украины

Статистическое обеспечение государственной стратегии посткризисного развития экономики Украины

Статья посвящена проблемным вопросам разработки концептуальных основ прогнозирования ВВП в краткосрочном периоде на основе опережающих индикаторов и использования соответствующих моделей для разработки государственной стратегии выхода Украины из финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: статистическое моделирование и прогнозирование, опережающие индикаторы, факторы роста ВВП, государственная программа послекризисного развития Украины.

PISKUNOVA O. V.,
Doctor of Sciences in Economics, Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
PAVLENKO V. P.,
PhD, Scientific and Research Institute of Economics at the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
MANTSUROV D. I.,
PhD, Ministry of Finance of Ukraine

Statistical Background of the Post-Crisis National Strategy Development of the Ukrainian Economic System

The article is devoted to crucial aspects of the development of the short-term GDP simulation conceptual principles on the leading indicators basis. The corresponding models that might be used for the development of the government strategy dedicated to the economic and finance crisis overcoming are provided.

Keywords: statistical modeling and forecasting, leading indicators, GDP growth factors, state program of post-crisis development of Ukraine.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки, як будь-який процес, що бурхливо розвивається, вже два століття поспіль є стохастично-циклічною. На тлі тенденції загального розвитку (аперіодична тенденція) їй притаманні періоди прискорення («перегрівання», бум) й уповільнення (стагнація, депресія, криза). Циклічна складова як прискорення, так і уповільнення може бути подвійної якості:

1) історико-економічні відливи. Наприклад, звуження екологічної ніші людини за рахунок економічного розвитку; повернення до попереднього соціально-економічного укладу (декілька хвиль кріпацтва у Західній Європі, радянський соціалізм у Росії, «культурна революція» у Китаї тощо);

2) збереження тенденції розвитку. Наприклад, збільшення попиту на товари нової якості спричиняють економічне зростання.

Мета статті. У статті розглядаються проблемні питання розробки концептуальних засад прогнозування ВВП у короткостроковому періоді на основі випереджаючих індикаторів та

використання відповідних моделей для розробки державної стратегії виходу України з фінансово-економічної кризи.

Зважаючи на це, перед суб'єктом економічного прогнозування, який наважується дати календарний прогноз (як це робить, наприклад, метеослужба на відміну від частотного прогнозування землетрусів), постає питання: «Чи можливо у період економічного підйому визначити дату (календарний проміжок часу) початку кризи?» – І навпаки: «Чи можливо під час економічного спаду передбачити дату початку поживавлення?».

Оскільки економіка – явище інерційне, то переходам з одної якості до іншої передують особливі ситуації (так звані «точка перегину»), що заздалегідь маніфестують зміну курсу.

Під час нібито сталого підйому – це момент, за яким невідовзі слід очікувати буму з наступним спадом.

Під час депресії – це момент, після проходження якого можна очікувати досягнення дна «кризової ями», за чим настає стадія поживавлення.

Звісно, цим переліком не вичерпуються усі питання, що стосуються календарного прогнозування, але їх достатньо, щоб поставити питання щодо пошуку передвісників (індикаторів) поворотних точок розвитку.

По-перше, це відстеження (моніторинг) піків або спадів економічних (а також політичних, природних, техногенних, біологічних) явищ, які відстають по фазі розвитку від цільового (шуканого) явища.

По-друге, це аналіз динамічних характеристик цільового об'єкта, тобто швидкості і прискорення. Дійсно, абсолютне значення реального ВВП ще продовжує зростати, коли показник швидкості його змін (перша похідна) вже почала знижуватися. Так само швидкість ще зростає, а її передвісник – пришвидшення вже знижується.

Виклад основного матеріалу. Існує чимало різноманітних показників, що характеризують поточний стан національного господарства або його динаміку. Всі ці показники, як і різні боки економічного процесу, які вони визначають, знаходяться між собою в тій чи іншій каузально-стохастичній залежності. Це означає, що кожна економічна ситуація може бути описана множиною показників таким чином, що зміна будь-якого показника з певною ймовірністю спричиняє або не спричиняє зміну інших у той чи інший бік на ту чи іншу величину. Якщо між показниками існує каузально-стохастична залежність, така що провідний показник змінюється у часі раніше цільового веденого показника, то перший називається індикатором (провісником).

Нижче буде показано, що в залежності від економічної ситуації один й той самий показник може бути як провідним, так і веденим. Щоб розрізнити ці властивості показників, провідні показники називатимемо випереджаючими індикаторами (ВІ).

Вперше у прогнозних цілях індикатори почали використовувати наприкінці 60-х у США. Фундаментальні дослідження щодо їхнього створення і використання виконали Мур, Шишкін, Лагірі, Зарновіц, Сток, Ватсон тощо.

Зазвичай ВІ впливає на певні явища економічного буття, які одночасно підсилюють і ослаблюють (компенсують) їхню дію на цільовий показник. До них відносяться насамперед ринок облігацій і акцій, процентна ставка комерційних банків, валютний курс і рівень інфляції. Здебільшого вони виконують натуральну регулюючу функцію (механізм негативного зворотного зв'язку), але час від часу можуть провокувати «ланцюгову реакцію» щодо «перегрівання» економіки чи її депресійного падіння. Ці об'єкти впливу розглядатимуться одночасно з цільовим.

Модель прогнозування економічної динаміки за допомогою випереджаючих індикаторів суттєво відрізняється від традиційних моделей прогнозування неформальним підходом. Математичний апарат, що застосовують у моделях, є допоміжним фактором. Головний спосіб моделювання – створення композитних (агрегованих) індикаторів.

Одразу зазначимо, що на відміну від вилічення похідних використання в індикативних цілях темпів зростання (так званий індексний метод) не може, як відомо, призвести до однозначних прогнозних висновків. (Наприклад, лінійне зростання ВВП з будь-якою швидкістю характеризується неухильним зменшенням ланцюгових темпів росту тощо.) Виняток становить явище інфляції, для якої індексний вимір є природним.

Узагальнюючи, запишемо у символах математичної логіки можливі відносини між індикатором (I) і цільовим параметром (Y = ВВП). Спочатку введемо позначення для будь-якої функції X(t):

$$X^+, \text{ якщо } dX/dt > 0;$$

$$X^-, \text{ якщо } dX/dt < 0;$$

$$X^0, \text{ якщо } dX/dt = 0.$$

Тоді можна записати наступні дев'ять елементарних формул логічного наслідування:

$$I^+ \rightarrow Y^+;$$

$$I^+ \rightarrow Y^-;$$

$$I^+ \rightarrow Y^0;$$

$$I^- \rightarrow Y^+;$$

$$I^- \rightarrow Y^-;$$

$$I^- \rightarrow Y^0;$$

$$I^0 \rightarrow Y^+;$$

$$I^0 \rightarrow Y^-;$$

$$I^0 \rightarrow Y^0.$$

Але економічна дійсність виявляється складнішою. Один і той самий напрямок змін індикатора в залежності від обставин спричиняє протилежні зміни цільового параметра. Наприклад, зростання індексу споживчих цін у фазі «пожвавлення» прискорює вихід економіки з кризи. Навпаки, таке саме зростання інфляції під час рецесії поглиблює кризу. Позначивши індекс споживчих цін через «I», отримаємо такі логічні твердження:

$$(I^+ \& Y^+) \rightarrow Y^+;$$

$$(I^+ \& Y^-) \rightarrow Y^-.$$

(Зрозуміло, що й це дещо спрощений погляд на речі.)

Повернемося до явища «точки перегину» в траєкторії цільового параметру. Цьому моменту відповідає індикатор, що досягає екстремуму (максимуму або мінімуму). Позначимо максимум і мінімум функції відповідно:

$$X^* = [X^+, X^0, X^-],$$

$$X^x = [X^-, X^0, X^+].$$

Тоді запис $I^* \rightarrow Y^*$ означатиме, що після досягнення індикатором максимуму цільовий параметр продовжуватиме зростати, після чого почне знижуватися. Відповідно запис $I^* \rightarrow Y^x$ означатиме, що після досягнення індикатором максимуму цільовий параметр продовжуватиме падіння, після чого почне підвищуватися. Загалом отримує таку низку логічних тверджень:

$$I^* \rightarrow Y^*;$$

$$I^* \rightarrow Y^x;$$

$$I^x \rightarrow Y^*;$$

$$I^x \rightarrow Y^x.$$

Наприклад, досягнення індикатором «продуктивність праці» мінімуму під час депресії маніфестує, що найближчим часом реальний ВВП досягне дна «кризової ями». У той самий момент індикатор «прискорення реального ВВП» сягає свого максимуму.

Концептуальні засади щодо побудови моделі прогнозування ВВП на основі випереджаючих індикаторів

1. Постановка питання

Економічний процес не є гомогенною функцією, а виступає сплетінням різнохарактерних явищ. В залежності від того, яке явище ми прогнозуємо, вибирають цілі й методи прогнозування.

Практика прогнозування на основі ВІ існує у США із середини 60-х років, у деяких країнах ВІ почали застосовува-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тися у XXI столітті, а в більшості країн світу моделі прогнозування економіки на базі ВІ відсутні. Це надає нам можливість розрізнити традиційні методи (моделі) прогнозування економіки і такі, що базуються на використанні ВІ.

Поширений у практиці прогнозування багатосценарний підхід (коли вибір низки сценаріїв виступає головним неформальним чинником) також не відповідає суті моделі ВІ. Загальним між ними є те, що дифузні індикатори є також неформальним видом прогнозування.

Таким чином, моделі ВІ випадають із традиційної класифікації методів прогнозування. Особливості змісту первинних даних (що практично відсутні в Україні) додають цим моделям ексклюзивності.

Серйозних спроб побудови таких моделей у вітчизняній і російській практиці нам не відомо, хоча ці питання активно обговорюються на валютних біржах обох країн (див. перелік використаної літератури).

Порівняльний аналіз використання ВІ доводить, що в цьому плані існують суттєві відмінності для кожної країни і навіть для кожного економічного етапу в середині країни. Тому для України необхідно створювати свою систему розроблення ВІ та способів їх використання в прогнозних цілях.

У рамках цієї роботи розглянемо динаміку виробництва ВВП з наступних боків.

Щодо тенденційності економічний процес можна поділити на:

- 1) односпрямований процес зміни реального ВВП в абсолютному вимірі (розвиток або рецесія);
- 2) зміна напрямку тенденції (зростання з наступним падінням і навпаки).

З погляду математичної теорії автоматичного регулювання економічний процес доцільно поділити на три частини:

- 1) відкритий (без «зворотного зв'язку» між виходом і входом об'єкта регулювання). Зазвичай це період довготривалого «сталого розвитку»;
- 2) замкнений з «негативним зворотним зв'язком» (який сам себе гальмує). Наприклад, час, що передує досягненню дна «кризової ями»;
- 3) замкнений з «позитивним зворотним зв'язком» (який сам себе прискорює). Наприклад, період буму, або «перегріву» економіки; початковий період глибокої депресії.

Різновиди прогнозування мають свою класифікацію, з яких вирізняємо наступне.

За часом реалізації прогнозу:

- 1) календарний прогноз, або прогноз здійснення цільового на відповідну дату чи проміжок часу;
- 2) інтервально-частотний прогноз характеризується числом цільових явищ в одиницю часу.

За способом описання:

- 1) параметричне (кількісне, числове);
 - 2) маржинальне, що вказує на межу, тенденцію, тренд.
1. Під час односпрямованого відкритого (або з негативним зворотним зв'язком) процесу можна розраховувати на валідний календарний параметричний прогноз реального ВВП, тобто прогноз у кількісному вимірі.
 2. При наближенні до зміни напрямку тенденції при наявності (або очікуванні) прискорювальних факторів доцільно користуватися календарним маржинальним прогнозом, що вказує на календарну дату, після якої можна очікувати зміну

вектора реального ВВП: падіння після зростання або зростання після падіння.

У першому випадку як випереджаючі індикатори можуть виступати перша і друга похідні ВВП (що складають так званий динамічний вектор). У другому, крім зазначеного, – будь-які економічні показники, доступні для аналізу.

Щодо прогнозування глибини кризи, то відповідні методи (формалізовані чи якісні) науці досі не відомі. Відсутні обнадійливі приклади прогнозування глибини кризи, навіть тоді, коли криза вже розпочалася. (Звичайно, з великого розмаїття наукових висловлювань якесь обов'язково стане у пригоді.)

Необхідно також розрізнити ВІ: істинні; структурно-латентні; звітно-залежні.

Істинні ВІ випереджають за фазою цільове явище. Наприклад, дно «кризової ями» показника продуктивності праці настає раніше, ніж дно загальноекономічного стану (ВВП). Інший приклад: зрозуміло, що динаміка заявок на отримання площадок під забудову випереджає самі витрати на будівництво.

Структурно-латентні ВІ характеризують динаміку деякого явища, яке на певному відрізку часу компенсується протилежною динамікою інших факторів, і, таким чином вплив на ВВП спочатку відсутній, але з часом виявляється, що ВІ вказував на загальноекономічну тенденцію змін.

Звітно-залежні ВІ – це показники, які змінюються одночасно з цільовим параметром, але інформація про зміни ВІ надається частіше і раніше, ніж інформація про цільовий показник. Якщо, наприклад, інформація про випуск у промисловій сфері надається щомісячно, а інформація щодо ВВП – щоквартально та ще зі статистичним лагом у 70 днів, зрозуміло, що індекс промислового випуску випереджає зміни реального ВВП, хоча їх зміна відбувається одночасно, тощо.

Такий аналіз має передувати використанню кожного ВІ у прогнозних цілях.

2. Структура моделі

Структура моделі складатиметься з двох блоків – «технічного» і змістовного.

«Технічний» блок складатиметься з таких етапів.

1. Моделлю передбачається щоквартальна моніторингова регулярність отримання даних. (Ту саму модель можна використовувати і для щомісячної і щорічної моніторингової регулярності.) Поруч з використанням базисних цін з'являється потреба в розробленні спеціальної методики нівелювання пори року, тобто розрахунок статичних і динамічних поправок на сезонність. Методика має використовувати адитивні і мультиплікаційні способи розкладу фактичної кривої індикатора за певний період на аперіодичну і періодичну складові.

Доцільно також відтворити спробу користування спеціальним програмним забезпеченням $X-12-ARIMA$, що створене та підтримується Бюро перепису США (www.census.gov/srd/www/x12a), іншими стандартними засобами. Чи будуть нівельовані таким чином дані «працювати» на депресивному відрізку часу – питання практики.

2. Розроблення загальної методики розрахунку динамічного вектору для будь-якого індикатора.

3. Формалізація з використанням апарату математичної логіки альтернативної індексно-часової методики формування ВІ, традиційної для прогнозування економічного розвитку.

4. Складання прогнозованої формули розрахунку реально-го ВВП на базі «ковзного середнього» з урахуванням швидкісної і прискорювальної складової індексу фізичного обсягу.

Змістовний блок складатиметься з таких частин:

1) вибір груп показників, які можуть виступати як випереджаючі індикатори;

2) розроблення композитного (агрегованого) індикатора.

1. Вибір груп показників.

В основу вибору покладено принцип виявлення як випереджаючих груп існуючих (поширених, оприлюднених) показників з доповненням їх тими показниками, що мало поширені, але інформацію про них можна отримати без додаткових витрат бюджету або з мінімальними витратами.

За структурою показники мають бути поділені на внутрішні і зовнішні.

Внутрішні показники

Виходячи з попереднього аналізу внутрішні показники мають складатися з таких блоків:

1) фінансовий: показники, що віддзеркалюють фінансово-кредитний стан країни зазвичай найбільш чутливі до змін. Всупереч сказаному вони виявляють себе, коли регуляторні механізми впроваджувати вже запізно;

2) виробничий: індекси випуску і продуктивності праці (промисловість, будівництво, сільське господарство). Зазначимо, що досвід країн, де застосовують моделі ВІ, доводить, що динаміка сфери послуг більш інерційна, тому використовувати відповідні показники з метою короткострокового прогнозування недоцільно;

3) соціально-економічний (зайнятість населення, витрати домогосподарств). Відповідні показники з урахуванням їхньої чутливості у поєднанні зі своєчасним публікуванням мають особливе значення в прогнозуванні ВВП. Однак ці показники мають гістерезисну динаміку: підвищену чутливість до економічного спаду і підвищену інерційність у стадії «пожвавлення».

Зовнішні показники

Як зовнішніми показниками доцільно скористатися існуючими міжнародними показниками головних контрагентів, а саме:

1) Всесвітній індекс очікувань менеджерів по закупках у виробничому секторі економіки, або індекс ділової активності – PMI (NAPM);

2) Європейський індекс очікувань менеджерів по закупках у виробничому секторі економіки, або індекс ділової активності – PMI (NAPM);

3) Композитний індекс випереджаючих показників країн – членів Організації економічного співробітництва і розвитку – CLI;

4) Індекс випереджаючих економічних показників США – LEI;

5) Індекс промислового розвитку РФ, індекси ділової активності тощо.

Висновки

При аналізі структурних параметрів економіки України і інших країн доцільно було сформулювати систему показників і сфер аналізу. Вони мають також дозволити вийти на аналіз ефективності структури економіки через оцінку обсягів економіки на одиницю витрат ресурсів.

Інформаційною базою дослідження були таблиці «витрати–випуск» 10 європейських країн (Угорщина, Польща, Ру-

мунія, Словаччина, Ірландія, Австрія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Іспанія), 4 країни Америки (США, Канада, Бразилія, Аргентина) і п'ять країн Азії (Японія, Індія, Китай, Індонезія, Туреччина).

У ході дослідження запропоновано проводити аналіз структури економіки України у порівнянні з іншими країнами на основі наступних груп показників, які б оцінювали:

1. Структуру міжгалузевих потоків товарів і послуг (проміжне споживання в валовому випуску, енергоємність, інвестиційноємність валового випуску, частка сільського господарства і промисловості, рівень орієнтації економіки на зовнішній попит (частка експорту), паливоємність, електроємність валового випуску, залежність від імпорту).

2. Структуру кінцевого споживання (на основі 2 квадрату таблиць «витрати–випуск») – частка споживання домашніх господарств (кінцевий споживчий попит), частка державного споживання, порівняння споживання домашніх господарств з доходами від оплати праці найманих працівників, частка валового нагромадження.

3. Відтворювальні пропорції економіки: частка валового нагромадження основного капіталу, порівняння їх з валовим прибутком (частка власних коштів в інвестиціях), порівняння обсягів нагромадження основного капіталу і обсягів продукції власних галузей інвестиційного комплексу.

4. Порівняння коефіцієнтів прямих і повних матеріальних витрат, виділення галузей з найбільшими обсягами внутрішнього споживання продукції і галузей з орієнтацією на кінцевого споживача, галузей з найбільшою часткою енергоспоживання на одиницю продукції.

5. Відбір і порівняння галузей за показниками матеріалоемності, паливоємності, товарності, металоємності, електроємності.

У проміжному звіті представлено методичні рекомендації щодо формування структурних показників на основі таблиць «витрати–випуск», аналіз за 2000–2006 роки структурних змін в економіці України, порівняльний аналіз структурних пропорцій України і інших країн.

При використанні таблиць інших країн виявлено:

– відсутність по країнам єдиних методичних підходів до побудови таблиць «витрати–випуск» (є відмінності в окремих позиціях);

– нелогічні відхилення окремих структурних оцінок в окремих країнах від очікуваних за логікою;

– відсутність даних по окремих позиціях таблиць «витрати–випуск».

Список використаних джерел

1. Баумоль Б. Секреты экономических показателей. Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс–Бизнес–Букс, 2007. – 320 с.

2. Смирнов С. Система опережающих индикаторов для России // Вопросы экономики №3, 2001. – 19 с. // [Електрон. ресурс]. <http://www.finansy.ru/publ/pmascro002.htm>

3. Шоломицький Ю.В. «Стилізовані факти» економіки України. – К.: Вісник університету банківської справи НБУ №3 грудень, 2008. – 12 с. // [Електрон. ресурс].

4. Економічні індикатори. Перелік з поясненнями. 2009. – 2 с. // [Електрон. ресурс]. <http://forex.ukrgasbank.com/ukr>

5. Индекс деловой активности PMI. // Forex Euroclub, 05.06.2009. – 2 с. // [Електрон. ресурс]. <http://enc.fxeuroclub.ru/55/>

Функціонування спортивної галузі як передумова людського розвитку в Україні

У статті розглядаються результати дослідження щодо визначення вихідних даних для аналізу ефективності розвитку, функціонування та управління сферою фізичної культури і спорту з огляду на негативну динаміку людського розвитку в Україні. Оцінюється стан і структура ринку спортивних послуг та визначаються перспективи щодо їх піднесення на рівень світових стандартів. Здійснено SWOT-аналіз сильних та слабких сторін у розвитку масового і неолімпійського спорту в країні.

Ключові слова: галузь фізичної культури та спорту, ринок спортивних послуг, людський розвиток, здоров'я, масовий спорт.

В.І. САРИЧЕВ,

к.и.н., доцент, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара

Функционирование спортивной отрасли как предпосылка человеческого развития в Украине

В статье рассматриваются результаты исследования исходных данных для анализа эффективности развития, функционирования и управления сферой физической культуры и спорта в контексте негативной динамики человеческого развития в Украине. Оцениваются состояние и структура рынка спортивных услуг, перспективы их улучшения до уровня международных стандартов. Осуществлен SWOT-анализ сильных и слабых сторон в развитии массового, неолимпийского спорта в стране.

Ключевые слова: отрасль физической культуры и спорта, рынок спортивных услуг, человеческое развитие, здоровье, массовый спорт.

V. I. SARYCHEV

candidate of economic sciences, docent, Dnipropetrovsk national university of Oles Honchar

Functioning sports sphere like a precondition of human development in Ukraine

Initial information analysis of development effectiveness, operation and management sphere of physical culture and sports are considered in this article. These aspects are considered with negative dynamics of human resources in Ukraine. The environment and structure of sport services market is estimated and perspectives are determined for their increasing to the level of international standards. SWOT-analysis of strengths and weaknesses mass and non-Olympic sports in Ukraine was performed.

Keywords: sphere of physical culture and sports, sport services market, human resources, mass sports.

Постановка проблеми. Сучасна модель фізичної культури і спорту (ФКС) як одна з галузей економіки знаходиться у стадії активного реформування, що є необхідною передумовою успішного переходу на якісно новий рівень реалізації національної політики людського розвитку. Передусім йдеться про масштабне запровадження у суспільну практику сталих традицій здорового способу життя, рухливого й змістовного дозвілля, панування справжніх гуманістичних цінностей на тлі гармонійного покращення якості життя. Подібні кроки можливі лише при наявності радикального удосконалення системи управління й дієвого оновлення організаційних, соціальних та економічних засад в галузі ФКС [1]. При цьому, як свідчить світовий досвід, на значний успіх варто розраховувати тільки за умови солідарного об'єднання зусиль державних органів, громадянського суспільства, соціально відповідального бізнесу та кожної окремої людини, що прагне зміцнити особистий потенціал.

Такий підхід дозволяє розглядати ФКС як соціальну систему значної складності, що складається з декількох відносно самостійних підсистем і великої кількості організацій. Поряд із цим виникає проблема врахування провідних закономірностей функціонування та розвитку сфери ФКС в умовах саме ринкової економіки при формуванні національної стратегії перетворення такої важливої галузі. Серед основних з них доречно відзначити такі: сфера ФКС дедалі стає повноцінним виробником товарів і послуг, які набувають суттєвого

економічного змісту в національному й світовому господарствах; фізкультурно-спортивні послуги зумовлені суто ринковими чинниками виробництва та споживання, що робить їх панівними при визначенні прибутковості проектів; головними інструментами економічної діяльності стають підприємство, бізнес та спонсоринг; сфера ФКС стає все більш відкритою для глобальних впливів і загроз, що підвищує її залежність від зовнішньоекономічної ситуації та політичного курсу лідерів світового порядку [5]. До того ж ринково-економічне середовище і громадянське суспільство динамічно формують інноваційні вимоги до спортивної галузі, через які відбувається постійна трансформація всіх її складових. Отже, додержання цих закономірностей створює й проблемне поле, й актуальність дослідження в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Галузь ФКС вже давно опинилася в центрі уваги вчених, але через її динамічний розвиток залишається предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед західних розробок теми варто відзначити праці К. Граттона, П. Тейлора, К. Гейнеманна, М. Гарднера, Х. Фішера, В. Андрефа, Дж. А. Годдарда, Ж. Нуса [4], в яких найшли висвітлення проблеми надання повноважень суб'єктам фізкультурно-спортивного руху, створення належних умов для підвищення мотивації особистості щодо збереження власного здоров'я, імплементації світових стандартів надання послуг ФКС у національне законодавство, формування критеріїв визначення

ефективності у сфері будівництва та утримання спортивної інфраструктури тощо.

Важливим стало також розроблення проблематики спортивного менеджменту. Відомий канадський спеціаліст зі спортивного менеджменту П. Челладураї [15] визначив його як взаємодію та координацію ресурсів, технологій, процесів, кадрів, ситуаційного підходу для ефективного виробництва та обміну спортивними послугами.

Згодом була затверджена класифікація суб'єктів ринкових відносин у сфері ФКС О.М. Степанової [14], які поділяються на: суб'єкти, які формують попит, надають фізкультурно-спортивні послуги (спортивні клуби, секції та групи, що створюються на виробництві та в установах різного профілю, різних форм власності, за місцем проживання або навчання); суб'єкти, які виробляють фізкультурно-спортивні послуги (заклади додаткової фізкультурно-спортивної спрямованості); підприємницькі організації фізкультурно-спортивної спрямованості (комерційні групи, секції, клуби, які використовують (орендують) фізкультурно-спортивні споруди та інфраструктуру фізкультурно-оздоровчих центрів).

Окремі аспекти управління та розвитку сфери ФКС також досліджували такі вітчизняні вчені, як Ю.П. Мічуда (функціонування ФКС в ринкових умовах) [5], Т.Ю. Круцевич (організаційні засади фізкультурно-спортивного руху) [3], В.І. Лукашук (підприємницька діяльність в галузі спорту) [4], О.М. Вацеба (спрямованість наукових досліджень в галузі ФКС) [2], А.М. Ноур (економічна поведінка населення України) [7] та ін. Однак повної картини проблем розвитку ФКС в Україні не створено й до сьогодні.

Метою статті є: визначити вихідних даних для аналізу ефективності розвитку, функціонування та управління сферою ФКС з огляду на негативну динаміку людського розвитку в Україні; оцінити стан та структуру ринку спортивних послуг; здійснити аналіз сильних та слабких сторін у розвитку масового, неолімпійського спорту в країні [11].

Виклад основного матеріалу. Динаміку діяльності закладів ФКС України в 2000–2013 роках проілюстровано у табл. 1 [10].

Отже, можна констатувати незначне зростання чисельності осіб, що займаються спортом у визначений період. Це пов'язано з відсутністю розвиненої спортивної інфраструк-

тури, сталих традицій здорового способу життя населення, економічною кризою та фінансовою обтяжливістю занять ФКС для людей у тому числі з обмеженими можливостями.

На сьогодні процес виробництва фізкультурно-спортивних послуг базується на використанні специфічних засобів – спортивних споруд, обладнання, які наближені до місць роботи, навчання, проживання або відпочинку. Так, в Україні станом на 2013 рік виробництво фізкультурно-спортивних послуг здійснювалося шляхом використання близько 1132 стадіонів, 1296 плавальних басейнів, 17161 спортивних залів тощо [13]. У цілому такий стан справ не дозволяє сьогодні конкурувати Україні на міжнародній арені за рівнем охоплення населення заняттям фізичною культурою та спортом з провідними країнами світу (табл. 2) [12].

Отже, заняття спортом найбільш популярні у високорозвинених країнах. Це можна пояснити високим рівнем життя у даних країнах та високим рівнем доходів людей, наявністю вільних коштів для заняття спортом, а також пакетом соціального страхування, до якого у більшості країн додається абонемент до спортивного залу. Також на заняття спортом впливає наявність сучасного обладнання та якість наданих послуг, фінансування спортивної галузі [6].

Проте слід відзначити і позитивні фактори, які діють на вітчизняному ринку фізкультурно-оздоровчих та спортивно-оздоровчих послуг. На початку нового тисячоліття спостерігалася тенденція зростання числа осіб, які займаються оздоровчою діяльністю. У 2008–2012 роках вона поширилась на 19 з 20 найпопулярніших видів спорту. При цьому високі темпи залучення населення до спортивно-оздоровчої діяльності (10–30%) були притаманні восьми видам спорту (футбол – 26,9%, бокс – 22,6%, плавання – 21,1%, рукопашний бій – 19,9%, баскетбол – 19,4%, аеробіка спортивна – 18,3%, бодібілдинг – 13,9%, атлетична гімнастика – 14,1%). А ще шести видам спорту (футзал, спортивний туризм, стрільба кульова, волейбол, теніс настільний, спортивні танці) притаманні дуже високі показники (від 30 до 98,2%) залучення населення до занять спортом [10].

Організаційно види спорту класифікуються відповідно до Єдиної спортивної класифікації України з олімпійських видів спорту (станом на 2014 рік – 38 літніх видів спорту та 13 зимових) та неолімпійських (105 видів), об'єднаних у 41 феде-

Таблиця 1. Діяльність закладів фізичної культури і спорту в Україні в 2000–2013 роках

| | 2000 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Кількість осіб, що займаються спортом, усього, тис. осіб | 1014,9 | 1266,0 | 1218,4 | 1276,9 | 1271,6 | 1280,6 |
| у дитячо-юнацьких спортивних школах, спеціалізованих дитячо-юнацьких школах олімпійського резерву та школах вищої спортивної майстерності | 634,0 | 723,7 | 619,8 | 609,7 | 606,3 | 611,6 |
| інвалідів | 7,2 | 17,3 | 19,7 | 19,2 | 18,7 | 16,5 |
| жінок | 247,2 | 323,0 | 290,3 | 292,2 | 300,0 | 304,1 |

Таблиця 2. Рівень охоплення населення заняттям фізичною культурою та спортом

| Країна | Рівень охоплення населення, % | Країна | Рівень охоплення населення, % |
|-----------|-------------------------------|----------------|-------------------------------|
| Фінляндія | 52 | США | 26 |
| Австралія | 46 | Франція | 24 |
| Канада | 39 | Великобританія | 21 |
| Німеччина | 27 | Україна | 13 |
| Японія | 26 | Росія | 11 |

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рацію з олімпійських та 31 федерацію з неолімпійських видів спорту.

Ефективність спортивної діяльності традиційно оцінюється за досягненнями спортсменів на змаганнях різного рівня. Протягом 2013 року на 140 офіційних міжнародних змаганнях (55 чемпіонатах світу, 67 чемпіонатах Європи, 18 Кубках світу і Європи) спортсмени України вибороли 434 нагороди: 120 золотих, 149 срібних, 165 бронзових (в олімпійських номерах програми: 300 медалей – 76 золотих, 101 срібну, 123 бронзових; в неолімпійських номерах програми: 134 медалей – 44 золоті, 48 срібних, 42 бронзових) [13].

Базою олімпійських видів спорту в Україні в 2013 році були 1664 дитячо-юнацькі спортивні школи (ДЮСШ). До систематичних занять у спортивних школах залучено 601,9 тис. дітей та підлітків шкільного віку. У грудні 2013 року вища категорія надана 105 ДЮСШ, з них 44 – приватної форми власності.

За рівнем спортивної підготовленості у спортивних школах тренувалося 507 майстрів спорту України міжнародного класу, більше 3 тис. майстрів спорту, більше 12,2 тис. кандидатів у майстри спорту та більше 18 тисяч спортсменів I розряду. У складі національних збірних команд України різних вікових груп – 3,4 тис. вихованців спортивних шкіл.

Навчально-тренувальний процес у спортивних школах забезпечували 22,6 тис. тренерів-викладачів, з них майже 13,8 тис. (60,8%) – штатні працівники.

У ДЮСШ культивувалися: 52 олімпійських види спорту, 59 – неолімпійських, 26 видів спорту для інвалідів [10].

В Україні працювало 35 шкіл вищої спортивної майстерності (ШВСМ). У школах культивувалося 59 олімпійських видів спорту. Спортивну майстерність підвищували 4321 спортсмен постійного та 5661 – змінного складу.

З числа спортсменів постійного складу у школах тренувалося 699 майстрів спорту України міжнародного класу, 1967 майстрів спорту, 147 заслужених майстрів спорту. Із загального числа спортсменів національних збірних команд з олімпійських видів спорту 29,3% є учнями ШВСМ.

Навчально-тренувальний процес забезпечували 936 досвідчених тренерів-викладачів, з яких 483 штатні. Із кіль-

кості штатних тренерів 462 мають вищу та першу категорії і 450 – вищу освіту.

Мережу спеціалізованих навчальних закладів спортивного типу склали 17 закладів, з яких: 9 вищих училищ фізичної культури, 3 училища олімпійського резерву, 4 ліцеї-інтернати спортивного профілю та 2 школи-інтернати спортивного профілю, які діяли у 12 регіонах України. В них розвивалися 38 видів спорту, з яких – 37 олімпійських (у тому числі 6 зимових). Загальна чисельність учнів (студентів) становила 5523 особи. Кількість учнів (студентів), які мають спортивний розряд або спортивне звання, становила 4006 осіб (або 72,5%) від їх загальної кількості.

За рівнем спортивної майстерності серед учнів (студентів) навчальних спортивних закладів – 24 майстри спорту України міжнародного класу, 390 майстрів спорту, 1241 кандидат у майстри спорту, 1322 спортсмени I спортивного розряду, 711 учнів (студентів) навчальних спортивних закладів увійшли до складу національних збірних команд України різних вікових груп з 35 олімпійських видів спорту [8].

Навчально-тренувальний процес забезпечували 661 вчитель зі спорту та 165 тренерів-викладачів, з яких відповідно 528 (або 79,9%) та 114 (або 69,1%) є основними працівниками. 798 тренерів (вчителів зі спорту) мають вищу освіту за напрямом «фізична культура і спорт» (або 96,6%), 232 – спортивне звання «Заслужений тренер України», 79,9% – вищу, першу та другу категорії вчителів зі спорту.

Неолімпійськими видами спорту в Україні займалися близько 300 тис. осіб із чисельністю тренерсько-викладацького складу – понад 7 тис. осіб.

Українські спортсмени з неолімпійських видів спорту протягом 2013 року завоювали 2357 медалей, з них 801 золотих, 748 срібних, 808 бронзових.

Отримали статус національної спортивної федерації 25 громадських об'єднань фізкультурно-спортивної спрямованості. Всього цей статус мають 67 федерацій [10].

Наведені дані пояснюють причини відносного збільшення у загальній структурі населення частки спортивно активного населення (рис. 1).

Структура зайнятих у найпопулярніших видах спорту за 2008–2013 роки була такою (рис. 2). Привабливість ігро-

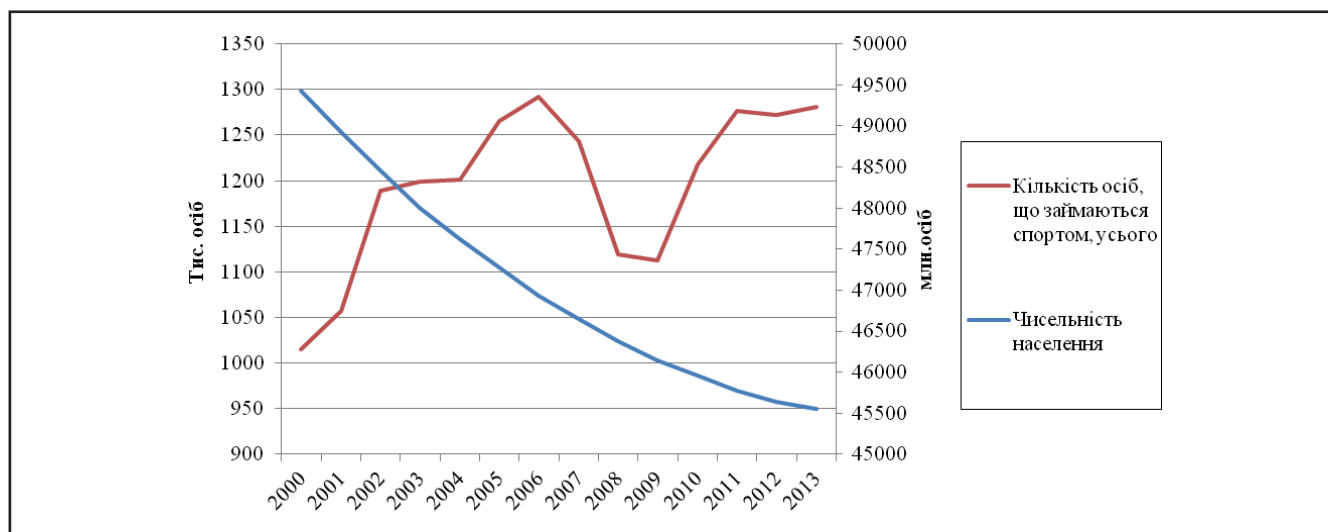


Рисунок 1. Порівняльна динаміка спортивно активного населення до загальної чисельності в Україні в 2000–2013 роках [9]

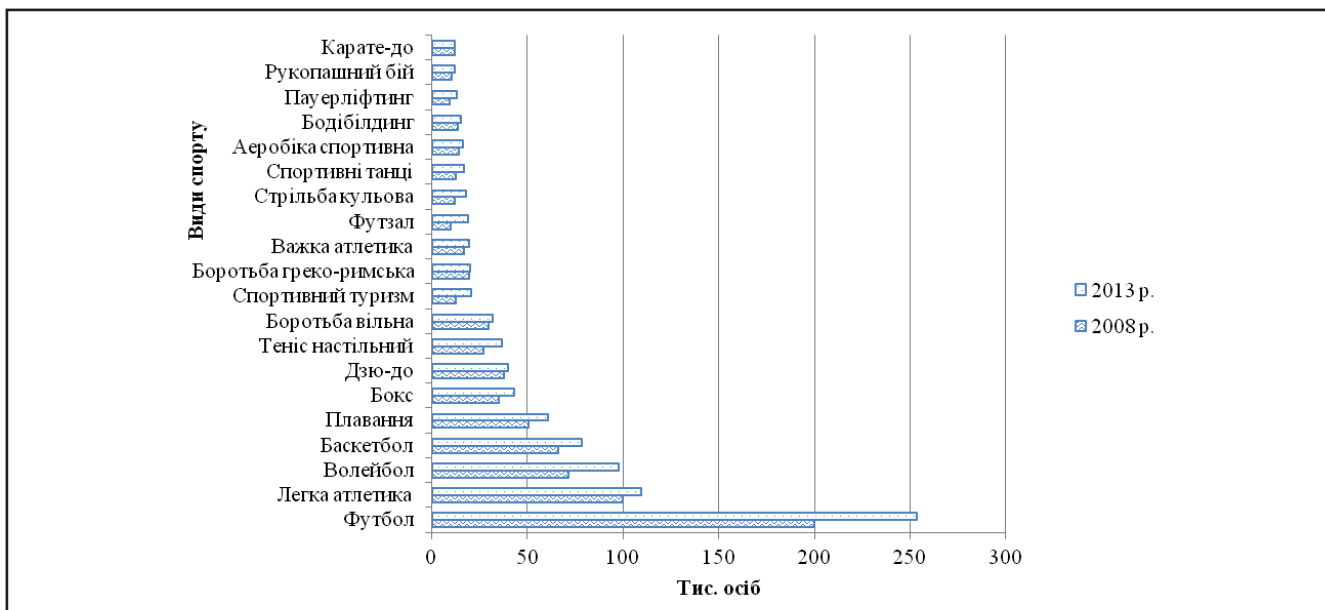


Рисунок 2. Структура зайнятих у найпопулярніших видах спорту в 2008–2013 роках

Складено автором на основі [10].

вих видів спорту, плавання та легкої атлетики пояснюють-ся колективним характером ігор, відносно низькою вартістю обладнання та розгалуженою мережею спортивних майданчиків особливо у містах.

Важливою складовою аналізу стану ФКС є визначення рівня забезпеченості кваліфікованими кадрами спортивної галузі (рис. 3) [13].

Значне зменшення кількості кадрів у 2008–2009 роках пояснюється проведенням заходів щодо оптимізації чисельності об'єктів ФКС, обмеженими можливостями місцевих бюджетів щодо утримання соціальної інфраструктури, про-рахунками керівництва галузі щодо визначення пріоритетних напрямків фізкультурно–спортивної ідеології.

Тенденції аналогічної спрямованості спостерігаються під час дослідження оплати праці працівників галузі ФКС. При цьому середня заробітна плата у сфері ФКС зростає пропорційно середній заробітній платі в Україні, хоча до 2012 ро-

ку фактично залишалася меншою за неї. А враховуючи над-нормативну інфляцію останніх років, можна зробити висновок про суттєве погіршення статків і добробуту працівників галузі.

Важливим для аналізу ефективності діяльності ФКС є також інвестування в галузь. Дані до 2010 року відсутні у зв'язку зі змінами в КВЕДі, проте навіть за період 2010–2013 років можна визначити, що хоча у грошовому вираженні є тенденція до зростання, проте частка інвестицій у сферу спорту в загальній структурі зменшилася (рис. 4). [9]

Отже, ринок спортивних послуг характеризується неста-більністю за всіма показниками: низька активність насе-лення щодо споживання фізкультурно–спортивних послуг у зв'язку з його обмеженою купівельною спроможністю; рівень заробітної плати у сфері ФКС нижчий за середній в Україні, що дестимулює приплив досвідчених кадрів у спор-тивну галузь; масовий неолімпійський спорт є динамічним та швидко змінюючимся сектором економіки із занижени-

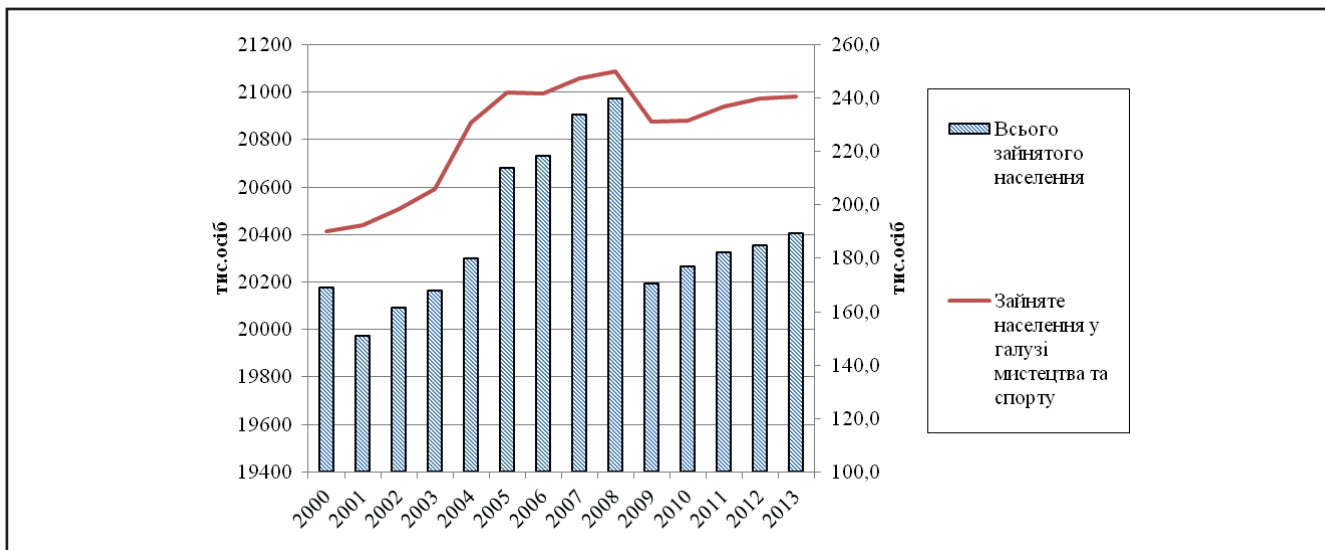


Рисунок 3. Динаміка кількості працівників сфери ФКС відносно загальної чисельності зайнятого населення України в 2000–2013 роках

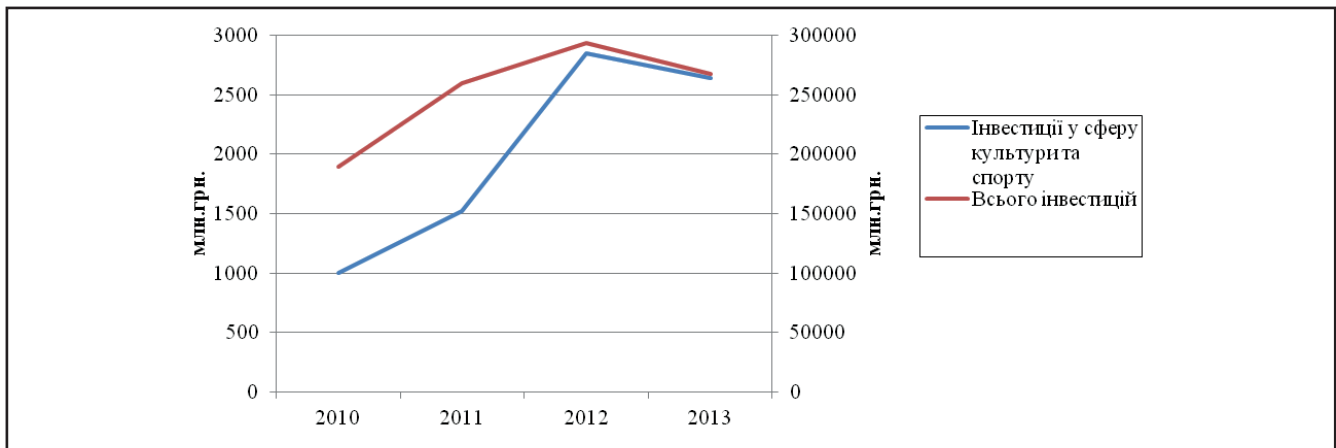


Рисунок 4. Обсяг інвестицій у сферу ФКС у 2010–2013 роках

ми макро– та мезоекономічними наслідками, де ефективне управління має бути засновано на принципах субсидіарності та автономії структур неолімпійського спорту.

Враховуючи, що в Україні державна політика орієнтована на соціально–економічний та гуманітарний розвиток суспільства та особистості, одним з головних засобів виконання цієї політики є удосконалення масової фізичної культури і спорту для всіх. Умовою реалізації такої політики має бути впровадження сучасних організаційно–економічних, педагогічних, психологічних, соціологічних та філософських принципів, підходів, методів, механізмів та технологій в управлінську практику.

Для оцінки перспектив, загроз та можливостей розвитку був виконаний SWOT–аналіз, який поданий у табл. 3.

Результати аналізу дозволили визначити, що основними стратегічними перспективами розвитку масового, неолімпійського спорту є: вдосконалення нормативно–правового, науково–методичного та медико–біологічного забезпечення системи підготовки населення та спортсменів; оптимізація управління діяльністю організацій у системі ФКС; активізація економічної діяльності галузі на основі збільшення її інвестиційної привабливості; інноваційний розвиток ресурсного забезпечення; інтеграція структур неолімпійського спорту до міжнародного співтовариства; проведення фундаментальних та прикладних досліджень з проблем визначення та вдосконалення ресурсного потенціалу суб'єктів неолімпійського спорту.

Таблиця 3. Матриця SWOT– аналізу функціонування неолімпійського спорту

| | | Зовнішнє середовище | |
|----------------------|---|---|--|
| | | Можливості: | Загрози: |
| Внутрішнє середовище | | 1. Створення дослідницького центру стратегічного розвитку. 2. Законодавче регулювання діяльності. 3. Взаємодія з державними та громадськими органами управління ФКС. 4. Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів. | 1. Зміна побажань і рівня доходів населення. 2. Поява конкурентів. 3. Збільшення рівня смертності дітей. 4. Економічна криза в країні. 5. Політична криза в країні. 6. Культурна криза. |
| | Сильні сторони: | Сильні сторони та можливості | Сильні сторони та загрози |
| | 1. Привабливість та зацікавленість «модними» видами спорту. 2. Популяризація масового, неолімпійського видів спорту. 3. Задоволення потреб глядачів та телебачення. 4. Спортивні досягнення вихованців | 1. Ліцензування та сертифікація діяльності. 2. Забезпечення додатковими робочими місцями. 3. Масове залучення до фізкультурно–спортивних занять | 1. Тісна співпраця з державними органами управління ФКС мінімізує корупційні дії. 2. Кваліфікована та безпечна робота на навчально–тренувальних заняттях є конкурентною перевагою для населення |
| | Слабкі сторони: | Слабкі сторони та можливості | Слабкі сторони та загрози |
| | 1. Кваліфікація тренерсько–викладацького складу. 2. Наявність всіх необхідних організаційних компонентів. 3. Використання інноваційних технологій в організаційно–управлінській діяльності. 4. Проведення навчально–тренувального процесу. 5. Збір та аналіз статистичних даних щодо діяльності первинних осередків. 6. Відсутність досвіду з проведення спортивних мультипроектів. 7. Дієвий механізм фінансування | 1. Відсутність сталих міжнародних контактів знижує конкурентоспроможність. 2. Використання взаємодії з державними органами управління ФКС дозволить використовувати етичну та соціальну відповідальність масового, неолімпійського спорту на основі принципів сталого розвитку | 1. Збільшення конкуренції з боку інших організацій, які надають аналогічні послуги. 2. Відсутність розгалуженої спортивної інфраструктури стримує можливість проведення рейтингових міжнародних змагань |

Висновки

Визначення вихідних даних для аналізу ефективності діяльності сучасної сфери ФКС дозволяє підсумувати, що розвиток цієї галузі в Україні значно гальмується через прорахунки у реалізації національної стратегії реформування фізичної культури та спорту.

Найбільш суттєвими загрозами виявляються: мала частка охоплення населення заняттями ФКС через відсутність сталих традицій додержання здорового способу життя; недостатньо розвинена інфраструктура галузі, віддаленість спортивних об'єктів від місць праці, навчання, проживання та відпочинку населення; відсутність на теперішній час плідної взаємодії державних структур, соціально відповідального бізнесу і місцевих громад у розв'язанні складних проблем оновлення моделі ФКС, фінансування тощо. Головним же важелем підйому галузі ФКС на рівень світових стандартів, на нашу думку, є створення дієвої інноваційної системи, здатної комплексно розв'язати проблеми фізичного розвитку та оздоровлення людини в контексті програми людського розвитку.

Завдяки SWOT-аналізу були визначені сильні і слабкі сторони, можливості та загрози розвитку масового й неолімпійського спорту. Було виявлено, що основними стратегічними перспективами їх розвитку є вдосконалення нормативно-правового, організаційного, ідеологічного, фінансово-економічного, науково-методичного та медико-біологічного забезпечення системи підготовки спортсменів й оздоровлення населення засобами фізичної культури, інтеграція видів рухливого дозвілля і відпочинку, масового і неолімпійського спорту до міжнародного співтовариства, проведення фундаментальних та прикладних досліджень з проблем визначення та вдосконалення ресурсного потенціалу суб'єктів галузі ФКС.

Таким чином, організаційно-економічними умовами ефективного функціонування та розвитку масового й неолімпійського спорту в Україні є: розробка методики оцінки ресурсного потенціалу розвитку масового, неолімпійського спорту; формування стратегій та інноваційних технологій управління ними на державному, галузевому та регіональному рівнях; розробка концепції маркетингової політики та економічного розвитку всіх суб'єктів, що є складовими інфраструктури ФКС.

Список використаних джерел

1. Белих С.І., Приходько В.В., Малий В.В., Рибковський А.Г. Системні основи управління проектами у фізичній культурі і спорті: Мо-

нографія / С.І. Белих, В.В. Приходько, В.В. Малий, А.Г. Рибковський. – Донецьк: ТОВ фірма «Друк-Інфо», 2009. – 282 с.

2. Вацеба О.М. Тенденції розвитку наукових досліджень у галузі фізичної культури та спорту серед молодих вчених України / О.М. Вацеба // Молода спортивна наука України: зб. наук. ст. галузі фізичної культури і спорту. – Л.: ЛДІФК, 2000. – Вип. 4. – С. 5–6.

3. Круцевич Т.Ю. Методы исследования индивидуального здоровья детей и подростков в процессе физического воспитания / Т.Ю. Круцевич. – К.: Олимпийская литература, 1999. – 148 с.

4. Лукашук В.І. Особливості підприємницької діяльності у сфері спорту // Український соціум. – 2012. – №3(42). – С. 43–52.

5. Мічуда Ю.П. Сфера фізичної культури та спорту в умовах ринку: закономірності функціонування та розвитку / Ю.П. Мічуда. – К.: Олімпійська література, 2007. – 216 с.

6. Навка П.І. Обґрунтування напрямків застосування економічних механізмів сфері фізичної культури та спорту / П.І. Навка // Економіка и управління. – 2011. – №5. – С. 150–155.

7. Ноур А.М. Соціальне самопочуття та економічна поведінка населення України: вплив соціально-трудового статусу та нерівності за доходами / Ін-т економіки та прогнозування НАН України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/1.2010/51-64.pdf>

8. Нестерова А.В. Фінансове та матеріально-технічне забезпечення розвитку дитячо-юнацького спорту в Україні / А.В. Нестерова // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2009. – №7. – С. 14–19.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

10. Офіційний сайт Міністерства молоді та спорту України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://dsmsu.gov.ua>

11. Постанова КМУ Про затвердження Державної програми розвитку фізичної культури та спорту на 2016–2020 роки від 15.11.2014, №1594.

12. Сичов С.О. Сутність та смислові характеристики цінностей фізичної культури у творенні нової якості людського життя / С.О. Сичов // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. Вип. 1. – 2010. – С. 233–236.

13. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осаченка. – К.: ТОВ «Август-трейд», 2013. – 560 с.

14. Степанова О.Н. Маркетинг в сфере физической культуры и спорта: монографія / О.Н. Степанова. – М.: Сов. спорт, 2003. – 255 с.

15. Chelladurai P. The Ohio State University. Human Resource Management in Sport Organizations. Memos XII. April 19–25, 2009. Amman, Jordan.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.375.3(188.8)(477):33-026.15

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

Механізми розвитку креативних систем українського мегаполіса

У статті проаналізовані стратегічні моделі розвитку міста Києва. Досліджені встановлені міською владою кроки модернізації столиці. Визначені елементи розвитку інноваційного підприємництва в місті Києві, які стримують процес креативної модернізації столиці.

Ключові слова: стратегічні ініціативи, креативний розвиток, модернізація, креативна система.

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

Механизмы развития креативных систем украинского мегаполиса

В статье рассмотрены стратегические модели развития города Киева. Исследованы установленные городскими властями пути модернизации столицы. Определены элементы развития инновационного предпринимательства в городе Киеве, сдерживающие процесс креативной модернизации столицы.

Ключевые слова: стратегические инициативы, креативное развитие, модернизация, креативная система.

R.M. KRAMARENKO,
Ph.D., associate professor, doctoral student in international accounting and auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The mechanism of Ukrainian megapolis creative systems development

The article deals with strategic models of Kyiv city development. The ways of capital modernization is analyzed. The elements of the development of innovative entrepreneurship in Kyiv that impede the creative modernization of the capital is determined.

Keywords: strategic initiatives, creative development, modernization, creative system.

Постановка проблеми. Суттєвим недоліком багатьох аналітичних моделей прогнозування розвитку мегаполісів є наявність в них відомчого підходу. Тобто при плануванні стратегій розробляється механізм впливу (регулювання) лише на певний сегмент, що підпорядкований одному органу влади і ігнорується іншими, а це призводить до того, що потенційні можливості розвитку столичного міста виявляються обмеженими, що веде не лише до наявних неточностей у розроблених перспективах, а й до значних прорахунків у плануванні діяльності адміністративних органів влади. Характерним прикладом таких, дуалістичних за своєю суттю, підходів може вважатися розроблення проекту Страте-

гії розвитку Києва до 2025 року, в якому повною мірою відображена перспектива модернізації інфраструктури міста, проте нічого не сказано про те, якими мають бути встановлені компенсаційні зв'язки між тими її «навантажувачами», що не знаходяться в підпорядкуванні міської влади й тими, що розташовані на території мегаполіса, проте відомчо з ним роз'єднані. Водночас утворюючи окрім власного ще й міський бренд, непідпорядковані міській владі структури несуть тим не менше у своїй назві приналежність до мегаполіса (Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Київський національний академічний драматичний театр ім. Івана Франка тощо). Про високу якість товарів, що були ви-

роблені у столиці, також доволі красномовно може говорити словосполучення «Зроблено в Києві», а унікальний природно-культурний заповідник «Києво-Печерська лавра» доволі справедливо, щодо своєї головної місії, завжди вважатиметься туристично-релігійним центром православ'я.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Внесок у розвиток сучасного аналізу механізму розвитку креативних систем столичних мегаполісів був зроблений як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема Е. Алаєвим, З. Варналієм, Дж. Лессінджером, О. Гранбергом, Б. Данилишиним, М. Долішнім, Р. Кларком, І. Івановим, Б. Лавровським, Н. Мікулою, В. Пилою, С. Романюком, В. Симоненком та цілим рядом інших науковців.

Мета статті полягає в дослідженні механізмів розвитку креативних систем української столиці.

Виклад основного матеріалу. З огляду на таку, багато у чому парадоксальну, схему підпорядкування різного числа об'єктів господарювання столиці України, розроблення секторальних основ її перспективою розвитку має бути чітко визначено у відповідності до основних селективних стратегічних ініціатив найбільшого мегаполісу держави (див. рис.).

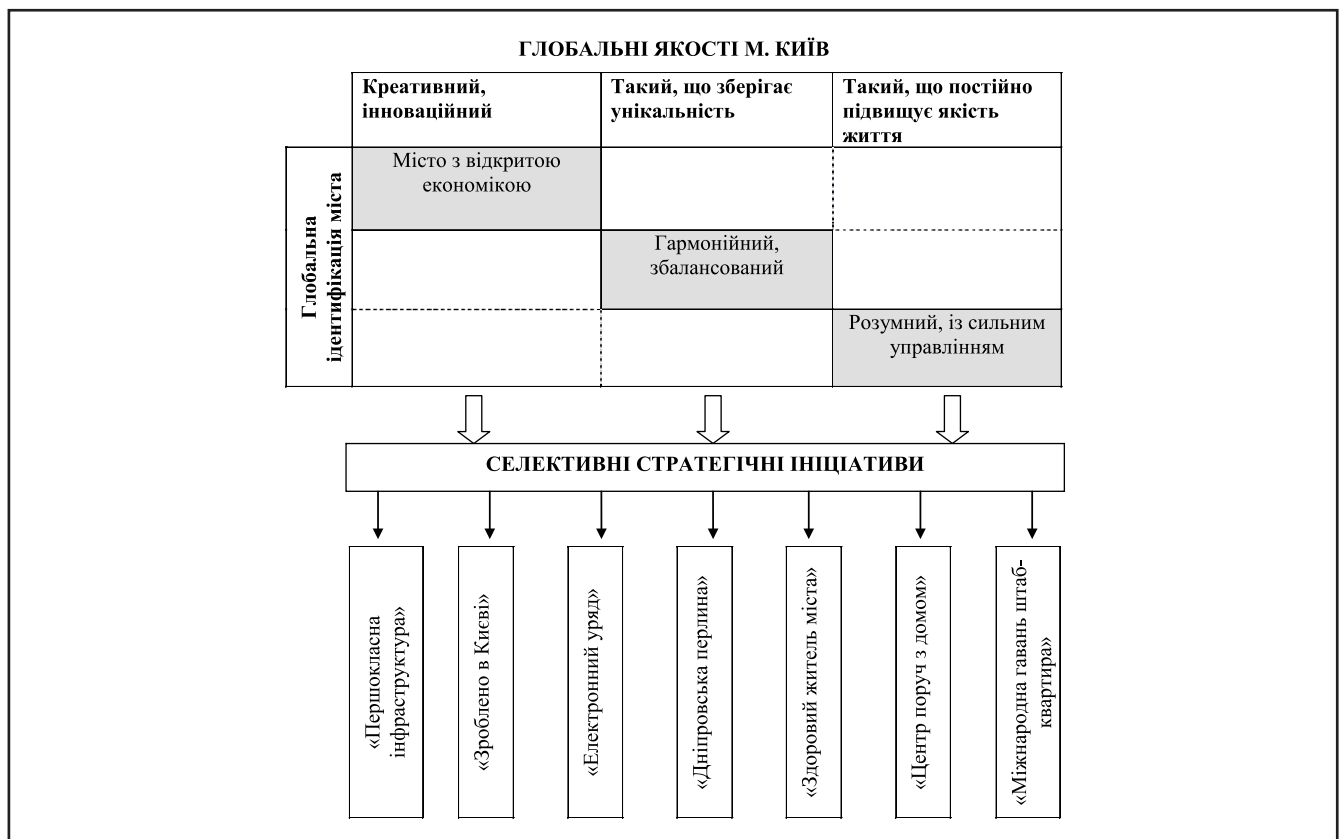
Верхня частина наведеного вище рисунку визначає всі можливі варіанти розвитку українського мегаполіса в глобальній системі орієнтирів. Якщо, приміром, взяти до уваги, що місто в європейській сітвовій архітектурі визначається як креативне і інноваційне, то базова модель у межах глобальної ідентифікації столиці ідентифікуватиметься як місто з відкритою економікою. З іншого боку, унікальність (неповторність) відобразить гармонійний, збалансований розвиток столиці України. Натомість таким, що постійно підвищує якість жит-

тя, є так званий розумний центр із сильним управлінням, що базується на моделі електронного уряду та стратегічних ініціативах «Здоровий житель міста» та «Центр поруч з домом».

Стратегічна ініціатива «Першокласна інфраструктура» являє собою комплекс заходів, що зорієнтовані на модернізацію шести основних груп об'єктів: трансформаторні підстанції та кабельні ЛЕП; тепломережі та тепlopункти; водопровідні мережі та водозабірні станції; каналізаційні мережі та міський колектор; житлові будинки та ліфти в житлових будинках; дороги, зупинки міського пасажирського транспорту, дорожні знаки. За різними оцінками, коливання зношеності цих елементів інфраструктури знаходиться в межах від 16% (лінії електропередачі) до 99% (міський колектор) [1, с. 7].

Намічені міською владою кроки модернізації пропонують обґрунтування та розроблення на цій основі чотирьох етапів реалізації найбільш важливих заходів, що охоплюють докорінну реконструкцію теплоенергетичного господарства, водоканальної мережі, житлового фонду та транспортної інфраструктури. За розрахунками міської адміністрації, потреба в інвестиційних ресурсах задля проведення необхідних робіт може становити 3,9 млрд. євро [1, с. 7]. При цьому термін, на який розраховується проект, має завершитися в 2020 році. З цього випливає, що упродовж наступних п'яти років місто матиме першокласну інфраструктуру світового (європейського) рівня. Що, на наш розсуд, виглядає доволі ефемерним, адже не враховується те, що частина її елементів буде виведена з ладу.

Найважливішим для отримання міжнародних кредитів могли б стати проекти модернізації окремих споруд, фінансування яких мали б взяти на себе Європейський банк реконструкції і розвитку та частково Світовий банк, а також на комерційній



Стратегічні моделі розвитку міста

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

основі ряд потужних європейських банків. Загальне поле очікуваного розподілу ресурсів виглядає таким чином:

- реконструкція теплових мереж загальною вартістю 1,5 млрд. євро;
- модернізація водопровідно-каналізаційного господарства (0,810 млрд. євро);
- реконструкція електричних мереж (0,220 млрд. євро);
- модернізація житлового фонду та заміна ліфтів (0,224 млрд. євро);
- будівництво нової гілки метрополітену та розширення вже існуючих ліній (0,944 млрд. євро);
- закінчення об'їзної міської дороги (0,173 млрд. євро);
- розбудова паркінгів (0,034 млрд. євро).

Щоправда, наведені вище заходи можуть залишитися не-реалізованими в разі формулювання нечітких комерційних пропозицій, недостатньо обґрунтованих для західних інвесторів бізнес-планів та гарантій повернення отриманих кредитів.

Створювальний бренд і водночас стратегічна ініціатива «Зроблено в Києві» має за мету виведення столиці України в число інноваційно впізнаних лідерів. Основними складовими такої діяльності мають стати: створення вільної зони медичних послуг, що має включати організацію центру охорони здоров'я та медичних послуг, створення біотехнологічного (фармацевтичного) кластера; формування центру точного машинобудування (радіолокація, засоби зв'язку, виробництво високоточної зброї). Серед інших форм організації підприємництва слід назвати також Центр підготовки спеціалістів цивільної авіації, Науково-дослідний аграрний центр, Центр комерційного трейдингу, IT-аутсорсинг центр, Центр культури та туризму.

Водночас гальмівними елементами розвитку інноваційного підприємництва, в тому числі у сфері малого та середнього бізнесу, в Києві слід вважати такі:

- відсутність або ж недостатня фінансова забезпеченість венчурних фондів та компаній, які могли б гарантувати як існуючим, так і потенційним інвесторам отримання прибутків, або ж гарантування повернення вкладених коштів;
- недостатня розробленість сутнісної основи інноваційних фірм швидкого економічного зростання (кластери, технопарки, іннотехи, технополіси, техногрупи, вільні економічні зони тощо);
- необхідність визначення чітких секторальних та горизонтальних пріоритетів інноваційного розвитку (біотехнології, туризм, високоточне машинобудування, виробництво зброї, креативні сфери підприємництва тощо);
- розроблення основних засад регуляторної державної столичної політики розвитку інноваційних підприємств малого і середнього бізнесу та розвиток їх кооперативних зв'язків із країнами Європейського Союзу.

Реалізація стратегічної ініціативи «Електронний уряд» є важливою перевагою моделі сучасного управління містом, що передбачає автоматизацію взаємодії населення з бізнесом через інтернет-портал, обов'язкове введення електронних систем управління, запровадження електронного документообігу. Фактично всі заявлені вище заходи пов'язані з моделлю взаємодії в мегаполісі, що охоплює інновації, недоторканість території міста, підвищення якості життя та гармонійність внутрішніх та зовнішніх, у тому числі міжнародних, міських відносин.

Формування «Культурної долини» потребує значних секторальних змін у житті міста і перетворення закладів культури в активні бізнесові суб'єкти, що здатні вирішувати не лише складні творчі проблеми, а й економічні, і водночас бути такими, що чітко ідентифікуються на європейському континенті. Серед найважливіших заходів реалізації цієї стратегічної ініціативи слід назвати:

- ремонт, модернізацію існуючих об'єктів шляхом залучення державних, приватних, закордонних інвестицій;
- створення на базі студії імені Довженко «Долини кіно-виробництва»;
- будівництво потужного багатофункціонального культурно-театрального комплексу з великою кількістю місць;
- створення єдиного культурно-інформаційного порталу;
- проведення низки міжнародних заходів, що розраховані як на вітчизняну так і на загальноєвропейську аудиторію (національні і міжнародні фестивалі та свята, театралізовані шоу, кіно- та театральні фестивалі, різні музичні фестивалі, виставки квітів, моди, кулінарні конкурси, аукціони тощо).

Водночас, за даними проведеного у 2011 році опитування, найбільш складною, на думку експертів, проблемою для усвідомлення громадою і жителями міста Києва як однієї з культурних столиць Європи є долання певних стереотипів, що склалися останнім часом. Їх можна звести до п'яти основних:

1. Столична провінційність та долання її ототожнення серед певних верств киян з поняттям «шароварна Україна».
2. Маргіналізація частини інтелігенції, відсутність повноцінних лідерів, що здатні просувати досягнутий раніше культурний рівень столиці на пан'європейський щабель.
3. Стрімка втрата Києвом культурно-архітектурної неповторності, в тому числі внаслідок архаїчної забудови центральної частини міста.
4. Низька конкурентоспроможність музеїв Києва, діяльність яких змінюється доволі повільно і не скерована на постійну роботу із відвідувачами.
5. Нагальна потреба у розвитку повномасштабного співробітництва держави, міста та закладів культури [2, с. 23].

Доволі привабливою також виглядає стратегічна ініціатива – «Дніпровська перлина», яка першою чергою передбачає підвищення якості життя, що базується на усвідомленні громадянами міста та його гостями унікальності мегаполіса. Найважливішими заходами реалізації цього напряму розвитку Києва мають стати такі:

- використання унікального пейзажу та природного ландшафту для формування рекреаційної зони столиці;
- створення нових робочих місць і додаткових надходжень до бюджету міста внаслідок залучення інвестицій та використання територій в рекреаційних, розважальних та туристичних цілях;
- покращення якості життя киян завдяки підтримці належного стану екологічного середовища міста;
- зменшення негативного сприйняття гіперурбанізованих районів міста, внаслідок його масової забудови [1, с. 12].

Найважливішими заходами антропогенного проектування міста могли б також стати: розширення числа пішохідних та вело-доріг, створення спортивних споруд, будівництво конференц-центрів, парків розваг, басейнів, готелів тощо.

Реалізація стратегічної ініціативи «Здоровий житель міста» базується на поєднанні підходів щодо якості життя з наслідка-

ми розвитку інноваційної економіки та передбачає проведення низки заходів, що несуть в собі не лише елементи обов'язкового створення матеріально-технічних об'єктів системи охорони здоров'я, ранньої профілактики хвороб, спорту, а й пропаганду здорового способу життя. До числа негативних заходів, що гальмують відповідний перехід, слід віднести недостатнє зростання обсягів інвестування в спортивну інфраструктуру, збільшення серед населення малорухливих видів діяльності, надмірне захоплення молоді комп'ютером та Інтернетом.

Основними напрямками реалізації зазначеної стратегічної ініціативи є:

- значне збільшення кількості спортивних майданчиків, котрі не потребують суттєвого зростання асигнувань;
- створення умов для співфінансування будівництва нових спортивних споруд;
- розроблення та прокладання багатьох велосипедних маршрутів як частини єдиної транспортної мережі. Основою цієї роботи має бути європейська модель стимулювання здорового способу життя та використання екологічно чистих видів транспорту;
- створення сучасного спортивного комплексу столиці [1, с. 13].

В основі реалізації стратегічної ініціативи «Центр поруч з домом» лежить ідея підвищення якості життя жителів міста та його гармонійності. З огляду на це передбачається створити у місті декілька багатофункціональних (ділові, туристичні, культурні, адміністративні, комплексні) центрів, які сприятимуть, з одного боку, розвантаженню історичного центру міста та сконцентрованої в ньому столичної інфраструктури, а з іншого – дозволять подолати елементи периферійності окремих районів міста. Втім перевагами такої поліфункціональності Києва можуть стати:

- стимулювання економічного зростання;
- стала підтримка довкілля;
- формування міжструктурних зв'язків між територіями;
- зменшення числа неефективних зв'язків між окремими міськими інституціями;
- зменшення людського та транспортного навантаження на історичний центр;
- зменшення перенаселення окремих районів міста та перехід до збалансованої моделі розселення населення;
- сприяння кращій матеріальній забезпеченості незахищених верств населення [1, с. 14].

Основними заходами, що розраховані на реалізацію цієї ініціативи, мають стати:

- розвиток альтернативних центрів міста та створення в них додаткових можливостей для працевлаштування; розбудова сучасної інфраструктури європейського зразка;
- вторинна забудова промислових зон, що вивільняються внаслідок розширеної деіндустріалізації столиці;
- обмеження розміщення комерційної нерухомості в центрі міста та переорієнтація транспортних потоків в ньому;
- пріоритети розміщення сучасних бізнес-центрів, ТРЦ, готелів, виставкових центрів та об'єктів соціальної інфраструктури на лівому березі Дніпра;
- будівництво нової Подільсько-Воскресенської лінії метро.

Реалізація стратегічної ініціативи «Міжнародна гавань, штаб-квартира» базується на двох основних моделях роз-

витку – запровадженні інновацій та випереджаючого розвитку господарства столиці. Основними перевагами для міста, яке бере на себе імплементацію такої ініціативи, є:

- створення нових робочих місць;
- зростання відрахувань до бюджету міста;
- селективний приплив креативних кадрів у місто та посилення конкуренції за робочі місця;
- підвищення якості освіти і міської інфраструктури;
- запровадження інноваційних систем в розвиток місцевого бізнес середовища.

Водночас формування додаткових переваг потребуватиме розроблення та введення в правове поле України низки юридичних заходів, як на регіональному так і на наднаціональному рівнях, зокрема:

- спрощення дозвільної системи та процедур реєстрації бізнесу;
- забезпечення необхідної потужності та надійності інформаційно-комунікативної інфраструктури;
- спрощення та прозорість передавання об'єктів під реконструкцію (модернізацію) або ж технічне оновлення;
- проведення масивної інформаційної компанії щодо закріплення та розвитку позитивного іміджу Києва як перспективного центру міжнародного бізнесу.

Висновки

Секторальні та інфраструктурні зміни, що відбуватимуться в столиці України у період до 2025 року, сприятимуть зростання рівнів її конвергенції з містами Центральної та Східної Європи (Варшава, Прага, Будапешт) і передбачають значне зростання ВРП, збільшення кумулятивних і капітальних інвестицій з розрахунку на душу населення, значне збільшення розмірів заробітної плати. Основним напрямом реалізації Стратегії розвитку Києва протягом 2015–2025 років має бути поліпшення життя киян, що охоплює такі найважливіші сектори: транспорт, житлово-комунальне господарство, систему охорони праці, стан довкілля, безпеку, культуру, туризм та інші креативні сфери, які потребують подальшої комерціалізації та суттєвого підвищення якості послуг, що надаються.

Основним інструментом реалізації Стратегії розвитку Києва на період до 2025 року, як і в інших європейських столицях, залишатиметься його бюджет, що скерований на гармонізацію відносин людина – місто – довкілля – економіка. Водночас при розробленні та реалізації низки масштабних інфраструктурних проєктів доцільним може виявитися поширення державно-приватного партнерства та співробітництва з відомими міжнародними установами – Європейським банком реконструкції та розвитку, Світовим банком, іншими європейськими установами. Найбільш ефективними механізмами реалізації амбітних планів можуть бути такі: надання низьковідсоткових кредитів, отримання грантів, прямих і портфельних інвестицій, укладання багатосторонніх фінансових угод на модернізацію столичної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Києва до 2025 року. Проєкт. 31 травня 2011 р. – К.: КМДА, 2011. – 65 с.
2. Проєкт щодо розроблення Стратегії розвитку міста Києва до 2025 року. Розвиток туризму та культури. 12 травня 2011 р. – К.: КМДА, 2011. – 32 с.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК338.24.01

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»,
О.В. ШИНКАРЮК,
к.е.н., докторант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку та торгівлі України

«Людський потенціал» та «людський капітал» як категорії механізму управління національним господарством

Узагальнено та розкрито характерні риси та особливості прояву і виміру людського потенціалу та людського капіталу на різних рівнях суспільного поділу праці як соціально-економічних категорій механізму управління національним господарством. Розкрито структуру людського капіталу і розглянуті напрями реалізації державної регуляторної політики у сфері управління людським капіталом особи, суб'єктів господарювання, національної економіки в цілому.

Ключові слова: людський потенціал, трудовий потенціал, людський капітал, особа, суб'єкт господарювання, національна економіка, управління, регулювання.

А.А. СИГАЙОВ,
д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»,
А.В. ШИНКАРЮК,
к.э.н., докторант, Научно-исследовательский экономический институт Минэкономразвития и торговли Украины

«Человеческий потенциал» и «человеческий капитал» как категории механизма управления национальным хозяйством

Обобщены и раскрыты характерные черты и особенности проявления и измерения человеческого потенциала и человеческого капитала на разных уровнях общественного разделения труда как социально-экономических категорий механизма управления национальным хозяйством. Раскрыта структура человеческого капитала и рассмотрены направления реализации государственной регуляторной политики в сфере управления человеческим капиталом личности, субъектов хозяйствования, национальной экономики в целом.

Ключевые слова: человеческий потенциал, трудовой потенциал, человеческий капитал, личность, субъект хозяйствования, национальная экономика, управление, регулирование.

A. SIGAYOV,
D.Sc., professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»,
O. SHINKARYUK,
Ph.D., doctoral candidate, Economic Research Institute, Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

«Human potential» and «Human capital» as a category management mechanism national economy

The characteristic features and peculiarities of the display and measurement human potential and human capital at different levels of social division of labor had been summarized and disclosed as a socio-economic category. The structure of human capital had been discovered and directions of state regulatory policy in the sphere of human capital of person, business entities and national economy as a whole had been considered.

Keywords: human potential, labor potential, human capital, person, business entity, national economy, management, regulation.

Постановка проблеми. Одним із наслідків третьої науково-технічної революції, початок якої припадав на середину 40-х – початок 50-х років XX століття, та переходу від індустріального суспільства до постіндустріального і надалі до інформаційного стало визначення нової ролі людини в економіці. Зокрема, в науковій літературі широкого застосування набули такі поняття, як «людський потенціал» та «людський капітал».

Незважаючи на значну кількість досліджень «людського потенціалу» та «людського капіталу», в науково-методичному забезпеченні механізму управління національним господарством відсутнє єдине чітке уявлення та визначення цих понять як соціально-економічних категорій.

Вирішення цієї проблеми необхідно для з'ясування діалектики їх становлення та розвитку, для коректного застосування чисельних оцінок, насамперед, розрахунків ефективності інвестицій, норми їх віддачі, розмірів заробітної плати та індивідуальної вартості робітника, а також вибір моделі вимірювання людського потенціалу та людського капіталу, математичних моделей економічного зростання тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях класиків політичної економії У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла закладено перші основи аналізу та наукові знання про продуктивні здібності людини як різновидів капіталу.

Термін «людський капітал» уперше зустрічається в праці М. Фрідмана, лауреата Нобелівської премії 1976 року. Найбільший внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили лауреат Нобелівської премії 1979 року Т. Шульц [1] та лауреат Нобелівської премії 1992 року Г. Беккер [2], а також їхні послідовники, відомі американські та англійські економісти, які ввели людський фактор у систему економічних понять.

Т. Шульц стосовно понять «людський потенціал» і «людський капітал» зазначав, що «всі людські ресурси та здібності є або природженими, або набутими. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, які визначають її природжений людський потенціал. Набуті людиною цінні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями, ми називаємо людським капіталом» [1, с. 3].

Г. Беккер вважав, що людський капітал є здатністю індивідуума до виробництва товарів та послуг [2, с. 9].

Слід відмітити, що наукові дослідження людського капіталу того періоду характеризуються:

- відсутністю єдиного підходу до визначення змісту людського капіталу; при цьому всі дослідники людського капіталу єдині в тому, що він стає капіталом (подібно до матеріально-речових ресурсів) тільки після певного інвестування в нього і, будучи капіталом, набуває спроможності давати відповідну віддачу в часі;

- відсутністю висвітлення в понятті «людський капітал» безпосередньо людини, її індивідуальних властивостей.

Завдяки дослідженням 90-х років XX століття змінилося ставлення науки до ролі людини в економіці: робочу силу стали розглядати не тільки з позиції її ефективного використання, а з метою її якісного відтворення та з конкурентними перевагами. Відбулося оформлення Концепції стійкого розвитку людства та основного її поняття – «людський потенціал».

Дослідження К. Гріффіна, Т. Мак-Кінлі, М. уль-Хака, Р. Джоллі, А. Корнія, А. Сена мали ключове значення для формування теорії людського потенціалу.

Поняття «людський потенціал» включає в себе поняття «людський капітал», є значно ширшим, бо вміщує можливості, які за певних обставин (мотивація, час, праця, соціально-економічні умови, якість управління державою та суспільством) реалізуються як людський капітал, і можливості, що залишаються нереалізованими [3, с. 76].

Теорія «людського потенціалу» виходить з особливої ролі людини в сучасному суспільстві, необхідності забезпечення кожній людині умов та можливостей, необхідних для отримання гідного доходу, реалізації творчого потенціалу, оволодіння необхідними знаннями, уміннями, навичками, безперервної освіти, розвитку здібностей і професійної кваліфікації, тривалого та здорового життя, підприємницької й громадської активності, що може реалізуватися в суспільстві.

У свою чергу, поняття «людський капітал» більше стосується економічної діяльності, а поняття «людський потенціал» є більш соціальним та психологічним поняттям.

Метою статті є узагальнення та подальший розвиток характерних рис та особливостей прояву «людського потенціалу» та «людського капіталу» як категорій механізму управління національним господарством на різних рівнях суспільного поділу праці для використання в системі ППБ (Прогнозування, Програмування, Бюджетування) людського розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розмежування понять «людський капітал» та «людський потенціал» необхідне для об'єктивного розгляду того чи іншого поняття і коректного їх вимірювання залежно від рівня розгляду та застосування на цьому рівні.

У науковій літературі, на наш погляд, можна виділити два підходи до розгляду та аналізу понять «людський капітал» і «людський потенціал».

Згідно з першим підходом вчені ототожнюють поняття «людський капітал» та «людський потенціал» або з тих чи інших причин не уточнюють їх. Найчастіше ототожнення цих понять відбувається при спробі вимірювання людського потенціалу країни (світу) загалом, підрахунку витрат на формування та виробництво людського капіталу, розрахунку економічної ефективності окремих статей витрат (частіше на освіту та підготовку кваліфікованих спеціалістів) [4].

Крім цього, для дослідження ефективності інвестицій та підрахунку норми віддачі використовують статистичні дані кількісного вираження саме капіталізованих можливостей, тоді як некапіталізовані можливості виміряти неможливо і вони залишаються осторонь. На нашу думку, такий підхід випускає з поля зору ті можливості (частину людського потенціалу), які залишаються некапіталізованими.

У межах цього підходу економісти використовують поняття «людський капітал» чи поняття «людський потенціал» залежно від рівня їх розгляду та застосування (табл. 1).

Нами виділено чотири рівні розгляду зазначених понять: нанорівень (рівень окремої особи), мікрорівень (рівень підприємств), мезорівень (рівень галузей, регіонів), макрорівень (сукупний людський капітал).

Згідно з другим підходом економісти розрізняли поняття «людський капітал» та «людський потенціал», вважали їх взаємопохідними та порушували питання щодо діалектики цих понять, досліджували їхню специфіку, спільне і відмінне (табл. 2).

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

На нашу думку, серед спільних рис понять «людський потенціал» та «людський капітал» можна виділити такі:

1) людський потенціал та людський капітал є характеристиками здібностей людини, належать людині та є невіддільними від неї;

2) людський капітал є тією частиною людського потенціалу, що реалізується в ринковій економіці (капіталізується, дає дохід), за наявності мотивації, часу, праці (зайнятості в економіці), сприятливої соціально–економічної ситуації тощо;

3) людський потенціал та людський капітал можуть наращуватися, залишатися на певному рівні чи зношуватися, від чого залежить міра перетворення людського потенціалу на людський капітал.

На нашу думку, серед спільних рис понять «людський потенціал» та «людський капітал» можна виділити такі:

1) людський потенціал та людський капітал є характеристиками здібностей людини, належать людині та є невіддільними від неї;

Таблиця 1. Соціально–економічна сутність категорій «людський потенціал» та «людський капітал» на різних рівнях управління національним господарством

| Дослідники | Напрямок і предмет дослідження |
|--|---|
| Нанорівень (рівень окремої особи) | |
| Г. Беккер [2, с. 14–27] | Оцінювання людського капіталу працівника в певному віці |
| Т. Вітстейн | Оцінювання вартості людини, виходячи з виробничих витрат і одержуваних доходів |
| Л.Д. Федотова, О.А. Рикова, В.О. Малишева [5, с. 22–23] | оцінювання практичних вмінь і навичок, засвоєних працівниками під час професійного навчання, з використання кількісних та якісних критеріїв |
| В.Т. Смирнов, І.В. Сошников, Ф.Б. Власов, І.В. Скоблякова [6, с. 78] | Оцінювання ефективності інвестицій у людський капітал окремого працівника |
| І.А. Майбуров [7, с. 5–12] | Розрахунки річних норм віддачі залежно від ступеня участі держави та індивідуума в накопиченні людського капіталу |
| А.В. Корицький [8, с. 66–73] | Дослідження взаємозв'язку доходів окремого робітника, зайнятого в економіці, з відносною фондоозброєністю праці та відносним рівнем освіти зайнятого населення по різних регіонах Росії |
| Мікрорівень (рівень підприємств) | |
| Т. Шульц [1, с. 4–16]; Г. Беккер [2, с. 10–49]; Дж. Мінцер [9], Л. Туроу [10], А.І. Добринін, С.А. Дятлов, Є.Д. Циренова [11, с. 75] | Дослідження аспектів інвестування в розвиток людського капіталу |
| М. Мелоун, Д. Петерсон, Т. Паркінсон, Я. Фітценц [12, с. 46–83] | Розробка моделей вимірювання людського капіталу організації |
| Н.В. Зубаревич, Л.І. Нестеров, А.А. Саградов | Дослідження нових методологічних підходів до оцінювання якості життя населення та розвитку людського потенціалу |
| Мезорівень (рівень галузей, регіонів) | |
| Д. Белл, Ф. Махлуп, Р.М. Нуреев | Дослідження проблеми розвитку, формування та використання людського капіталу |
| Р.І. Капелюшников [13, с. 51–74] | Оцінювання людського капіталу Росії за методом Джоргенсона – Фраумени |
| Р. Солоу та Т. Сван | Дослідження впливу накопиченого людського капіталу на економічне зростання на основі математичного моделювання |
| І. Бенхабіб та М. Шпигель | Емпіричне тестування моделі Солоу – Свана на прикладі 78 країн за 1965–1985 роки |
| М.І. Долішній та С.М. Злупко | Дослідження регіональних аспектів людського та трудового потенціалу, зайнятості й ринку праці |
| В.І. Марцинкевич, І.В. Соболева [14, с. 96–116] | Дослідження впливу інвестиційних вкладень у людський потенціал |
| Макрорівень (сукупний людський капітал) | |
| М. Порат, Т. Стоунер | Дослідження проблем формування людського капіталу в межах концепцій інформаційного суспільства та управління економікою знань |
| Г. Патрінос [15] та Дж. Псахаропулос [16] | Систематизація результатів досліджень та здійснення міжнародних порівнянь даних, отриманих на матеріалах різних країн за такими параметрами як приватна норма віддачі (з урахуванням віку й освітнього рівня, а також у результаті навчання впродовж одного додаткового року), та соціальна норма віддачі (у масштабах національної економіки) |
| Дж. Кендрик [17] | Дослідження людського капіталу в контексті його інвестування. Людський капітал оцінюється як сукупність витрат родини та суспільства за такими видами: утримання дітей до досягнення ними працездатного віку та здобуття певної спеціальності; перепідготовка; підвищення кваліфікації; міграція робочої сили; охорона здоров'я тощо. Поруч з такими витратами враховуються вкладення в житлове господарство, побутові товари тривалого використання, запаси товарів у сім'ях, а також витрати на наукові дослідження та розробки |
| Н. Дж. Менк'ю, П. Ромер, Д.Н. Вейл | Дослідження формування людського капіталу як ключового фактору процесів економічного зростання. Побудовано модель економічного зростання, що включає в себе оцінювання людського капіталу |

Таблиця 2. Характерні риси та особливості прояву категорій «людський потенціал» та «людський капітал»

| Дослідники | Зміст, форма прояву та вимір категорій «людський потенціал» «людський капітал» |
|---|--|
| 1 | 2 |
| А. Сен [18, с. 22] | Людський потенціал не може виражатися в кількісних або вартісних показниках. Для розуміння людського потенціалу важливою є оцінка якості соціального життя та існуючих економічних умов для формування й реалізації потенцій людини у трудовій чи іншій суспільно визнаній діяльності, і якщо створені такі умови, то людський потенціал може реалізовуватися як людський капітал, виступаючи джерелом доходу для свого носія, економічного зростання та соціального прогресу – для суспільства |
| Економічна енциклопедія [19, с. 719] | Людський потенціал – міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід. Світовий банк включає в це поняття також стан здоров'я та якість харчування, ООН – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують продуктивність і самозабезпеченість людей. З розвитком людського прогресу робоча сила перестає бути лише фактором виробництва. Вкладення в робочу силу – в освіту, охорону здоров'я, культуру, кваліфікацію – формують нову якість, що є новою формою людського багатства. Вживання цієї категорії багатьма вченими пояснюється тим, що «людський капітал», як і будь-який інший капітал, є результатом інвестування і генерує впродовж певного часу потік доходу, тобто створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, здобуваючи освіту та кваліфікацію, а інвестиції в «людський капітал» скуповуються у вигляді висококваліфікованої та продуктивної праці, високої заробітної плати і морального задоволення від праці |
| М.І. Хромов [20, с. 144] | Категорії «людський потенціал» та «трудова потенція» формують людський капітал – соціально-економічну категорію, що характеризує сукупність (систему) суспільних відносин з доцільного, усвідомленого і фахового використання у процесі виробництва та утворення нової вартості у визначеній сфері економічної діяльності набутих природним шляхом, сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій, втілених у людині та накопичених нею певних запасів здоров'я, знань, вмінь, навичок, досвіду, мотивацій, власних особистих якостей та інших продуктивних здібностей, які належать їй на правах власності, що сприяє зростанню продуктивності праці та доходів суб'єктів процесу використання людського капіталу і самої людини, а також досягненню кінцевої мети суспільного розвитку – підвищенню добробуту людини, соціально-економічному розвитку суспільства та людському розвитку в цілому |
| О. Грішнова [21, с. 68] | Людський капітал – це сформований і розвинений в результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу. Людський капітал – реалізована, активна частина людського потенціалу |
| О. Стефанишин та В. Пиц [22, с. 163], О.А. Чорна [23, с. 340], М.В. Ніколайчук [24, с. 153], Т.А. Непокупна та Т.В. Бровко [25] | Головний критерій розмежування людського потенціалу й людського капіталу – отримання (чи не отримання) доходу в будь-якій формі. Людський потенціал перетворюється на людський капітал лише в тому випадку, якщо він використовується з метою отримання доходу. Реалізований (капіталізований) людський потенціал (або його частина) є людським капіталом |
| Т.В. Давидюк [26, с. 35] | Людський капітал є реалізованою частиною трудового потенціалу (який, у свою чергу, за певних обставин (матеріальні та нематеріальні вклади) є похідною від людського капіталу), оскільки він виражає ті якості людини, які, за певних обставин (час, мотивація, праця), або дають дохід і виражаються у вигляді людського капіталу, або ж ні |
| А.Б. Докторович [27, с. 16–23] | Цілі розвитку людського потенціалу – тривале здорове та активне життя, безперервна освіта, отримання ресурсів, необхідних для гідного рівня та високої якості життя. Цілі розвитку людського капіталу – зростання ВВП і ВРП, отримання доходу, підвищення ефективності праці |
| Т.І. Заславська [28, с. 20] | Людський потенціал – сукупність фізичних сил, ділової активності, ініціативи, творчої енергії громадян, які можуть бути використані для досягнення індивідуальних та суспільних цілей |
| В.Т. Смирнов, І.В. Сошников, Ф.Б. Власов, І.В. Скоблякова [6, с. 49] | Необхідними умовами перетворення людських здібностей на капітал, тобто, іншими словами, перетворення людського потенціалу на людський капітал, є: входження в бізнес, у виробниче використання; законодавче та фактичне регулювання відносин роботодавця й робітника (договір, заробітна плата, соціальна допомога та пільги); об'єктивна оцінка (кваліфікація, досвід, розряд, різні системи преміювання); безперервне вдосконалення знань, підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів; інвестиції в людський капітал за весь життєвий період |
| Н. Голікова [29, с. 9] | Людський капітал – вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток). В працях автора наголошується на хибності отождолення людського капіталу та людського потенціалу, оскільки останній стає капіталом лише за включення у виробничі відносини |
| Л. Шевчук [30] | Поділяє людський капітал на потенційний та реальний, виходячи з участі у виробничому процесі. Під потенційним людським капіталом вчена розуміє абсолютно незадіяні здібності та кваліфікації непрацюючих носіїв робочої сили, або їхні здібності та кваліфікації задіяні у некваліфікованих роботах. На основі цього підходу вказується на проблему вимірювання фактичного (реального) та потенційного людського капіталу. Потенційний людський капітал у вартісному еквіваленті є більшим ніж реальний, оскільки перший включає вартість професійної освіти, здобутої усіма особами, що проживають в межах певної територіальної суспільної системи, що досліджується, а останній включає вартість здобутої освіти лише особами, що беруть участь у виробничому процесі |
| С. Задорожна [31, с. 15] | Розглядає людський потенціал як соціально-економічну категорію, зміст якої розкривається в елементарному прояві якісних і кількісних біологічних, фізіологічних, духовних, моральних, творчих, соціальних, економічних та інтелектуальних властивостей індивіда, соціальних груп або населення країни, які лише за умови їх ефективного використання забезпечать його розширене відтворення |
| Н. Ушенко [32] | Людський потенціал – це можливості людини, які можуть бути реалізовані за належних умов |

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

2) людський капітал є тією частиною людського потенціалу, що реалізується в ринковій економіці (капіталізується, дає дохід), за наявності мотивації, часу, праці (зайнятості в економіці), сприятливої соціально-економічної ситуації тощо;

3) людський потенціал та людський капітал можуть наращуватися, залишатися на певному рівні чи зношуватися, від чого залежить міра перетворення людського потенціалу на людський капітал.

Логічно стверджувати, що «людський потенціал», як і «людський капітал» є невіддільним від особи-носія активом, що потенційно здатний генерувати економічні та соціальні ефекти. Взаємозв'язок між цими категоріями полягає в тому, що формування людського капіталу неможливе без наявності сформованого конкурентоспроможного людського потенціалу.

Доречно наголосити, що конвертація людського потенціалу в людський капітал передбачає етап капіталізації, тобто застосування потенціалу у виробничому процесі (рис. 1).

З огляду на те, що не всі здібності, знання та навички особи, що являють людський потенціал, зазнають капіталізації, робоча гіпотеза про нетотожність цих категорій підтверджується.

Серед відмінностей понять «людський потенціал» та «людський капітал» доцільно виділити такі:

1) людський потенціал – це всі наявні можливості людини, а людський капітал – це реалізовані людиною можливості з метою отримання економічної вигоди;

2) метою розвитку людського потенціалу є гідне та якісне життя, соціальна справедливість, а метою розвитку людського капіталу – отримання матеріальних, моральних, соціальних та статусних ефектів, ефектів соціально-економічного, інституційного розвитку та підтримання функціонування національної економіки;

3) людський капітал більше піддається вартісному оцінюванню, ніж людський потенціал, бо людський капітал є реалізованою з метою отримання прибутку частиною людського потенціалу, а отже, при оцінюванні людського капіталу та віддачі від нього можна застосувати наявну статистичну інформацію щодо певних економічних показників, тоді як усі людські можливості, що являє собою людський потенціал, оцінити практично неможливо.

Тобто, залежно від поставленої мети дослідження обидва підходи до розгляду та аналізу понять «людський потенціал» та «людський капітал» можуть використовуватись як категорії механізму управління національним господарством на різних рівнях суспільного поділу праці.

Наприклад, якщо треба врахувати в економіко-математичній моделі або в статистичних даних числовий еквівалент поняття, то, звісно, використовують поняття «людський капітал», оскільки числового еквівалента поняттю «людський потенціал» у його широкому розумінні неможливо знайти.

Дослідження в межах другого підходу є ґрунтовними, оскільки дають змогу розмежувати поняття «людський капітал» і «людський потенціал», виділити їх спільні риси та відмінності з метою їх коректного застосування в економіці при побудові прогнозних макроекономічних моделей динаміки країни з урахуванням фізичного капіталу, людського капіталу, науково-технічного прогресу, кількості зайнятих в економіці тощо.

Таким чином, на основі проведеного порівняльного гносеологічного аналізу понять «людський потенціал» та «людський капітал», дослідження їх змістових значень, специфіки, деяких спільних рис і відмінностей треба зазначити, що на сучасному етапі «людський капітал» є більш поширеним поняттям економіки праці, оскільки пов'язане з отриманням доходів і є важливою формою прояву людського потенціалу в системі ринкових відносин.

Розвиток та зміцнення людського потенціалу забезпечують розширення людських можливостей та підвищення продуктивності праці населення, завдяки чому люди стають дієвими суб'єктами економічного зростання, яке своєю чергою забезпечує умови для всебічного розвитку людини, активізації її освітнього, наукового, фізичного, духовного, психологічного, творчого потенціалу, його реалізації та трансформації в людський капітал.

На рівні формування людського капіталу особи його носію доводиться конкурувати за послуги дошкільних навчально-виховних закладів, освітніх закладів, спеціалізованих художніх, музичних, спортивних шкіл, дитячих гуртків, клубів, медичних та оздоровчих установ, закладів вищої освіти, соціальне забезпечення.

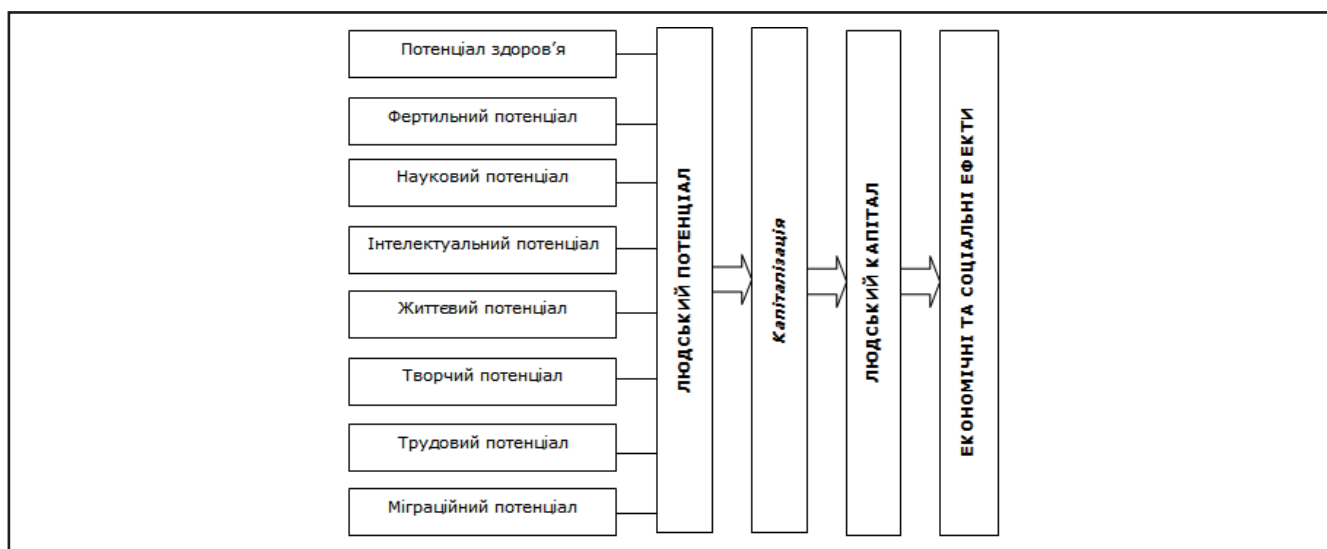


Рисунок 1. Структура та капіталізація людського потенціалу в людський капітал

На рівні суб'єктів господарювання конкуренція відбувається як за статус, оплату, соціальні пільги між носіями людського капіталу, так і за людський капітал між самими суб'єктами господарювання, зокрема за: топ-менеджмент, функціональний персонал, креативних працівників, некваліфікований персонал, управлінські інновації, інформаційні технології, тощо.

На рівні держави метою конкуренції на основі накопиченого людського капіталу є інвестиційні ресурси, інновації, позиції на світових ринках, економічне зростання, політичний статус, тощо.

Наявну сукупність конкурентних відносин доцільно умовно розділити на окремі групи, що виступають основою системи координат формування конкурентних планів та стратегій, з подальшим визначенням суб'єктів, об'єктів та предмету управління.

З точки зору видів людського капіталу, доцільно, на наше переконання, задати три системи конкурентних координат, що співпадають з рівнями людського капіталу.

Перший – особистий рівень характеризується фактичним отождошенням власника та носія людського капіталу, чіткою екстраполяцією етапів життєвого циклу особи на процес, об'єкт, предмет, ресурсне забезпечення конкуренції. Попри суб'єктивне сприйняття процесу розвитку, часто ірраціональну поведінку, метою особи є розвиток власного потенціалу, в перспективі придатного для ефективної реалізації в якості людського капіталу, здатного забезпечити відтворення фізіологічних можливостей, підвищення соціальної мобільності, досягнення особистих цілей та завдань.

Зміна етапів життєвого циклу особи, в силу фізіологічних потреб організму та психологічного розвитку, супроводжується змінами матеріальних та нематеріальних ресурсів формування людського потенціалу. Узагальнення за типовими ознаками, дає підстави виділити два умовні етапи управління конкурентоспроможністю людського капіталу особи, розділені часом досягнення віку економічно активного населення.

У традиційному розумінні суперництво відбувається виключно на етапі конкуренції за кращі умови капіталізації людського потенціалу – отримання кращих робочих місць, кар'єрного зростання, досягнення високого професійного, соціального та суспільного статусу.

З огляду на традиційне трактування людського капіталу слід доповнити, капіталізацією людського потенціалу на ранніх етапах розвитку – до досягнення статусу економічно активного населення, де конкуренція відбувається за ресурси нагромадження людського потенціалу.

Для прикладу, набутий попередньо потенціал у формі знань, вмінь, здібностей, і з їх допомогою мобілізовані ментально-психологічні переваги, забезпечують можливість вступу до кращих навчально-виховних, загальноосвітніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладів.

Тобто з певністю можна стверджувати, що конкуренція супроводжує процеси формування, відтворення та використання людського капіталу на всіх етапах життєвого циклу.

Як економічне та соціальне явище, конкуренцію за ресурси, статус, матеріальне та нематеріальне забезпечення на етапі формування потенціалу слід розглядати заперукою конкурентоспроможності людського капіталу в традиційному розумінні – після набуття статусу економічно активного населення, людського капіталу суб'єктів господарювання та національної економіки.

Останнє, слід сприймати як ключовий критерій державної регуляторної політики, а регуляторні завдання та стратегії – до підтримання конкурентних секторів ресурсного забезпечення відтворення людського потенціалу.

Разом із запропонованими цільовими орієнтирами в ході реалізації регуляторної політики слід прийняти до уваги кон'юнктурні чинники, де за ступенем інтенсивності забезпечення продуктами першої необхідності достатнє для нормального відтворення фізіологічних функцій організму, що може трактуватись як приваблива конкуренція.

Забезпечення дошкільними виховними закладами залишається недостатнім, що характеризує суперництво за цей ресурс, як запеклу конкуренцію, за якої частина населення відповідної вікової категорії відвідує виховні заклади з метою виконати формальну вимогу перед вступом до початкової школи.

Як наслідок, функція виховання реалізується не в повній мірі в ході нагромадження людського потенціалу.

Слід прийняти до уваги, що показник забезпечення дошкільними закладами різко відрізняється за приналежністю до сільського та урбанізованого типів розселення, де також для сільських територій негативного значення в системі виховання набуває невиконання даної функції.

За формою, суперництво за ресурси дошкільних виховних закладів належить до предметної конкуренції, тобто, в межах однієї групи із задоволенням однотипних потреб. З наявних альтернатив, ключовими є неціновий та інтегральний методи конкуренції людського капіталу цієї групи.

Відносини в системі функціонування дошкільних виховних закладів мають суттєві обмеження утворені бар'єрами державного забезпечення. За відсутності конкуренції за людський капітал цінні чинники неактуальні.

Об'єктами конкуренції виступають ресурси розвитку та людський потенціал, а предметом конкуренції – якість людського потенціалу (рис. 2).

Тобто гостро стоїть питання охоплення дошкільним навчальними закладами, одним з аспектів якого є урбанізаційний чинник. Зокрема, недостатнє охоплення сільських територій дошкільними виховними закладами доцільно долати шляхом стимулювання процесу урбанізації.

Оцінене негативно зниження чисельності населення, з точки зору охоплення шкільними закладами, слід сприймати в якості зменшення навантаження на систему загальної освіти. Зокрема, зниження чисельності учнів за незмінної мережі закладів гіпотетично забезпечує вищу якість загальноосвітніх знань. Аналогічно до мережі дошкільних виховних закладів, загальноосвітні навчальні заклади мають урбанізаційну ваду охоплення територій.

Разом із тим загальна освіта носить обов'язковий характер, за якої носії людського капіталу відповідної групи включаються у систему маятникових міграцій. Вадою участі в міграційному процесі сільських школярів порівняно з іншими однолітками є втрата значної частини фізичної енергії, за якої якісь отримуваних знань суттєво знижується [33, с. 172–175].

Значний обсяг витрат на міграційний обмін за сприятливих урбанізаційних процесів потенційно інвестований у систему загальної освіти здатний забезпечити вищу якість людського потенціалу [34, с. 98–102].

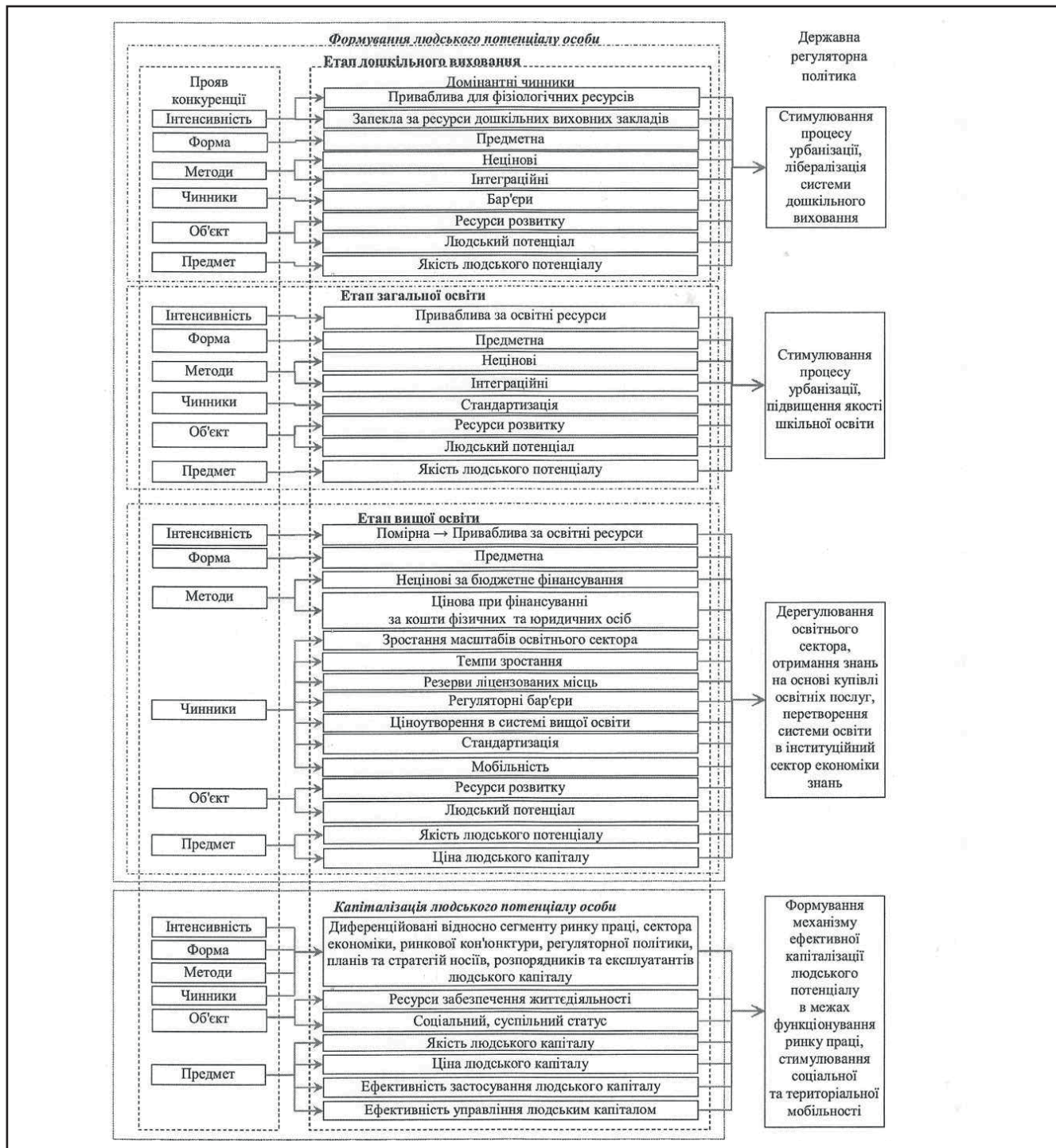


Рисунок 2. Напрями реалізації державної регуляторної політики в області управління людським капіталом особи

Наведені аргументи свідчать про існування привабливої конкуренції серед загальноосвітніх навчальних закладів, за яких освітні ефекти вищі ніж за альтернативних варіантів. Форми, методи, об'єкти та предмет конкуренції незмінні з попереднього етапу життєвого циклу носія людського капіталу. Водночас за перевищення кількості місць в освітніх закладах над кількістю школярів, зникає проблема бар'єрів, зростає роль стандартизації.

Загальними рекомендаціями в області державного управління системою загальної освіти слід визначити підвищення якості навчальних програм та сприяння урбанізації територій.

Завершення навчання у вищих навчальних закладах виступає умовним рубежем зміни цільових установок носія людського капіталу. До вказаної межі завдання особи зводиться до накопичення людського потенціалу. Застосування людського капіталу на основі попередньо сформованих знань, вмінь та фізіологічних можливостей здійснюється виключно з метою конкуренції за ресурси нарощення людського потенціалу. За умовною межею, метою особи виступає капіталізація людського потенціалу. Періодичне збільшення потенціалу ставиться за мету у випадку низької конкурентоспроможності людського капіталу.

Регуляторна політика держави для носіїв людського капіталу економічно активного віку зводиться до формування механізму ефективної капіталізації людського потенціалу. Можливими об'єктами регулювання виступає підвищення ефективності функціонування ринку праці, підвищення соціальної та територіальної мобільності, забезпечення нормативно-правової бази закріплення людського капіталу в якості активу господарської діяльності бізнесових структур.

Перелік пріоритетних напрямів регулювання лежить в руслі структурних перетворень економіки, які спричинених еволюцією суспільних формацій та на їх основі, новостворюваних форм відтворення людського капіталу. Зокрема, логічно передбачити модернізацію ринку праці за рахунок впровадження інструментів інвестування в людський капітал.

З часом його перетворення у ринок праці економіки знань, функціонально спрямований на відтворення доміантної продуктивної сили, без якої не можливе функціонування економічного механізму, з інтеграцією за допомогою інвес-

тиційних інструментів з сектором вищої освіти, кредитно-інвестиційним сектором та зростанням статусу останніх.

На цьому етапі нагальним слід вважати:

- створення нормативно-правової бази, що в директивному порядку регламентує перетворення людського потенціалу в господарський актив – людський капітал;
- формування механізму інвестиційного відтворення людського капіталу, що передбачає, інституційний розвиток системи інвестиційних установ, основним об'єктом інвестування яких є людський капітал, що виступає у формі інвестиційно-господарського активу;
- перетворення системи освіти у сектор економіки, що функціонує на основі ринкових механізмів ціноутворення, формування витрат, і на їх базі перерозподілу освітніх пріоритетів, еластичності системи освітніх послуг відносно чинників розвитку ринку праці;
- модернізацію ринку праці, інтеграцію з ринком інвестицій та освітнім сектором, з остаточним формуванням інсти-

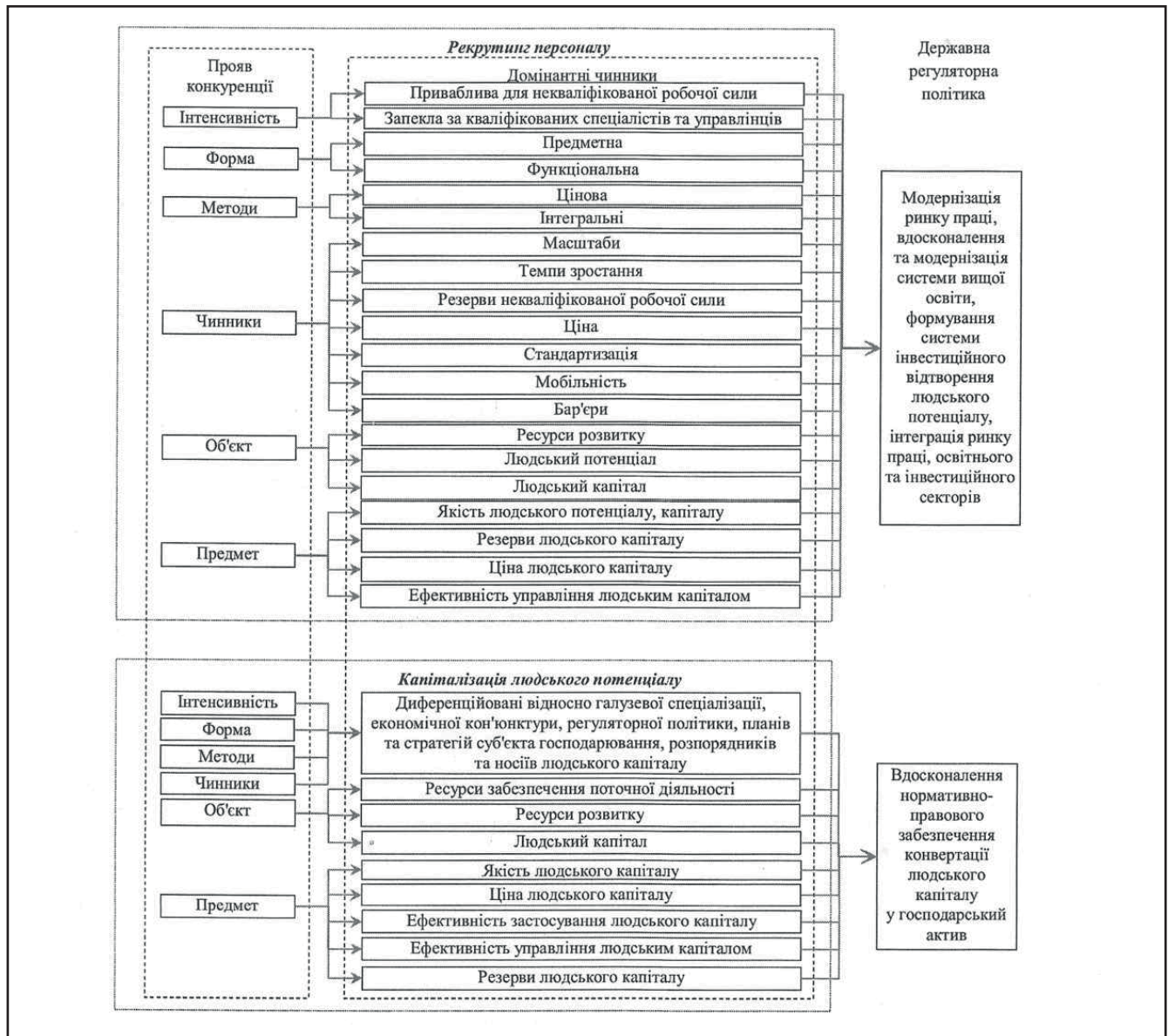


Рисунок. 3. Напрями реалізації державної регуляторної політики в області управління людським капіталом суб'єктів господарювання

туційної системи, що становить основу саморегульованого механізму відтворення та використання людського капіталу.

Цілі формування, відтворення та експлуатації людського капіталу особи та регуляторної політики держави в межах об'єктно-предметного визначення конкурентоспроможності людського капіталу мають співпадати. За інших умов орієнтація на неприродні суспільні процеси деформує систему відтворення людського капіталу, нівелює потенційні кон'юнктурні ефекти за неефективності регуляторної політики.

Тобто для носія людського капіталу рекомендовано реалізувати можливості перспективного розвитку на основі запропонованих об'єктно-предметних критеріїв конкурентоспроможності застосовуючи принцип рівних можливостей в межах «рівноваги Неша» [35].

Таким чином, комплекс заходів регуляторної політики в області формування, відтворення та використання людського капіталу особи в Україні з часом зазнає змін та потребує модернізації з утворенням регуляторних періодів, що відповідають особливостям, принципам та засадам її реалізації.

Аналогічно до людського капіталу особи, конкурентоспроможність людського капіталу суб'єктів господарювання значною мірою визначається інституційною системою, в межах якої залучений людський потенціал у формі господарського активу конвертуються в людський капітал.

Процес формування людського капіталу суб'єктів господарювання включає два послідовні етапи: рекрутинг, у межах якого реалізуються операції залучення персоналу з ринку праці; капіталізації залученого людського потенціалу – конвертації в господарський актив.

Обидва етапи мають виключну важливість для конкурентоспроможності людського капіталу суб'єктів господарювання.

На першому етапі від раціональності залучених людських ресурсів визначається спроможність їх конвертувати в господарський актив та людський капітал.

На другому – саме ефективність менеджменту персоналу визначає ефекти від експлуатації людського капіталу. В межах існуючих тенденцій слід визначити ключові складові та чинники конкурентоспроможності людського капіталу суб'єктів господарювання України (рис. 3).

Існування двох груп – людського капіталу – кваліфікованих спеціалістів та управлінців економіки знань, а також трудових ресурсів індустріального суспільства, що прирівнюється до низько кваліфікованого персоналу.

У силу обмеженої кількості людського капіталу економіки знань, забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання сформованої на їх основі передбачає запеклу конкуренцію у відповідному секторі ринку праці. Водночас експлуатація трудових ресурсів індустріального суспільства є привабливою з урахуванням низької їх вартості та необмеженої кількості.

Серед форм доцільним є застосування як предметної, так і функціональної конкуренції. Остання незамінна в умовах дефіциту висококваліфікованих спеціалістів та управлінців і вимагає раціонального оперування резервами рекрутингу, сформованими на основі чинників масштабів, темпів розвитку, людських резервів, низьких цін, високої стандартизації, територіальної мобільності та бар'єрів продуктивності.

Відповідно доцільними методами мобілізації людського капіталу є інтеграційні, а за умов неефективності системи рекрутингу, що характерне більшості вітчизняних суб'єктів господарювання – цінові. При цьому об'єктами формування конкурентної бази стають ресурси розвитку, людський потенціал та капітал, а його предметами – якість людського потенціалу, капіталу, наявні резерви, ефективність управління та ціна.

Висновки

Державну регуляторну політику, що відповідає вдосконаленню управління конкурентоспроможністю людського капіталу суб'єктів господарювання, доцільно реалізувати в напрямках модернізації ринку праці; вдосконалення та реформування вищої освіти; формування системи інвестиційного відтворення людського потенціалу; інтеграції ринку праці, освітнього та інвестиційного секторів.

Поряд із мобілізацією підвищення конкурентоспроможності людського капіталу вимагає також ефективного управління на етапі його експлуатації, де інтенсивність, форми, методи та чинники диференційовані відносно галузевої спеціалізації, економічної кон'юнктури, регуляторної політики, планів та стратегій суб'єкта господарювання, розпорядників та носіїв людського капіталу.

Об'єктами капіталізації виступають людські ресурси забезпечення поточної діяльності, ресурси розвитку та людський капітал. Відмінність з попереднім етапом за об'єктами полягає в структурізації капіталізованого людського потенціалу, де рекрутингові стратегії отримують поточну реалізацію.

Об'єкті предмет управління етапу капіталізації людського потенціалу для суб'єктів господарювання України прирівнюється до управління трудовими ресурсами. Як наслідок, система підвищення ефективності управління людським капіталом обмежується адаптованим набором заходів в межах концепцій економіки праці.

До предмету управління людським капіталом доцільно віднести: якість, ціну, ефективність застосування, резерви та ефективність управління. При цьому державне регуляторне завдання буде зводиться до переходу від адаптованих систем управління характерних індустріальному суспільству, до систем управління, що забезпечують максимальний ефект в умовах економіки знань.

Тобто на цьому етапі дослідження доцільним є рекомендація реалізувати регуляторні заходи в області вдосконалення нормативно-правового забезпечення конвертації людського капіталу в господарський актив.

На рівні національної економіки управління конкурентоспроможністю людського капіталу орієнтується на формування мультиплікативної бази відтворення, що визначає масштаби економіки, інвестиційну привабливість та спроможність освоїти отримані в результаті конкуренції інвестиції та реалізувати інвестиційні ефекти.

Проблема конкурентоспроможності в частині нарощення масштабів лежить в площині демографічного потенціалу населення, що виступає носієм людського капіталу на рівні національної економіки та особистого споживання (рис. 4).

Модельована проблема ускладнюється впливом структурних чинників. Національна економіка України, на відміну від розвинених країн, має низьку частку кінцевого спожи-

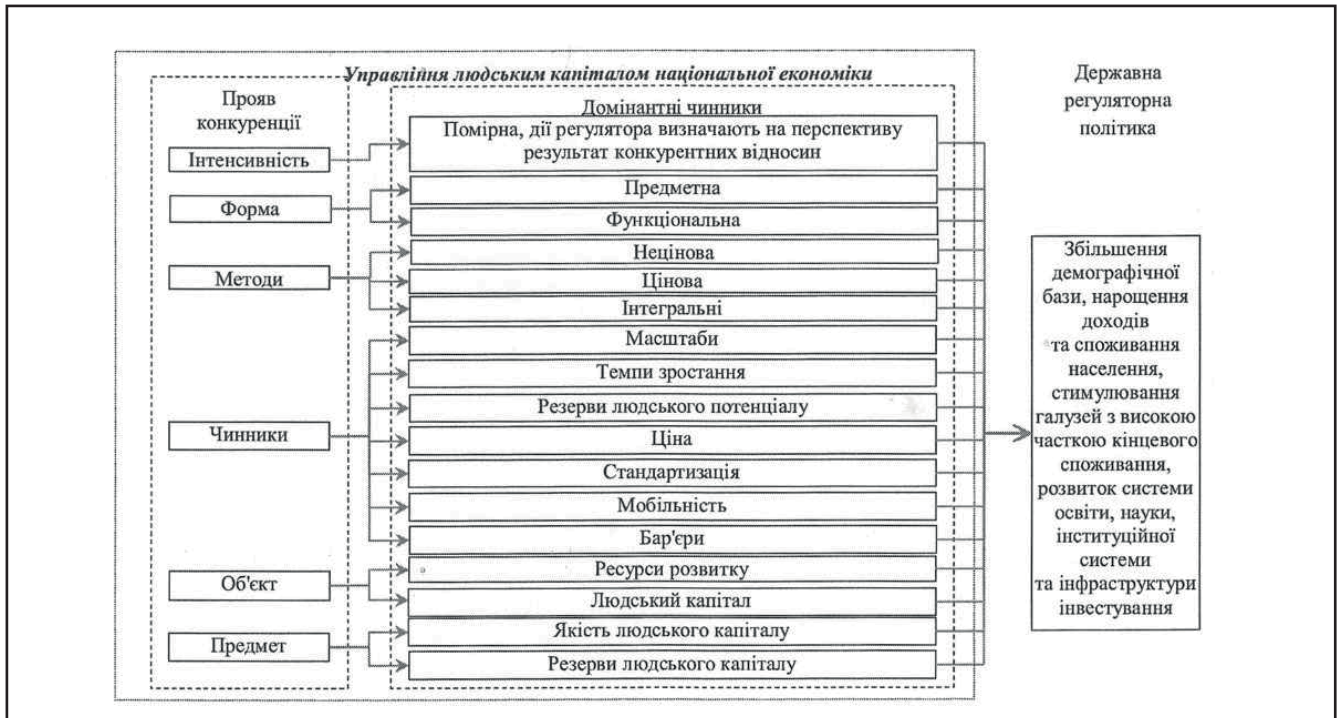


Рисунок. 4. Напрями реалізації державної регуляторної політики в області управління людським капіталом національної економіки

вання в структурі валового внутрішнього продукту за високої частки експортноорієнтованих сировинних та мілітаризованих галузей.

Таким чином, потенційні ефекти, поряд з управлінням людським капіталом, визначаються також ефективністю економічної системи країни. Питання ефективності в частині інфраструктури та інституційного забезпечення визначальне також для здатності освоїти інвестиції, що виступає кінцевим об'єктом конкуренції.

Сучасний етап розвитку людського капіталу України на рівні національної економіки визначається помірною інтенсивністю конкуренції, що обумовлено діями регулятора та суб'єктів управління в аналізованій області.

Конкуренція між країнами реалізується у предметній та функціональній формах. При цьому слід розуміти, що застосування предметної форми можливо виключно для груп країн аналогічних Україні. У всіх інших випадках першість у конкурентних відносинах можливо досягнути за рахунок функціональної конкуренції.

Серед методів доцільно виділити: недійові, що враховують ментальні особливості носіїв людського капіталу України; цінові, що визначаються доходами та структурною споживання населення; інтегральні.

У силу складності процесів формування національної економіки чинники конкурентоспроможності людського капіталу можуть бути самими різноманітними.

Зокрема, слід виділити:

- масштаби економіки чи окремих галузей;
- темпи, динаміку економічного зростання;
- резерви людського потенціалу;
- ціну людського капіталу;
- стандартизацію та територіальну мобільність;
- бар'єри формування, відтворення та використання.

З точки зору особливостей людського капіталу об'єктом конкуренції виступають ресурси розвитку та сам людський капітал, у той час як предметом конкуренції – наявні резерви людського капіталу та його якість.

Натомість слід констатувати, що на перспективу, що передбачає функціонування економіки знань, у повній мірі конкурентоспроможність людського капіталу особи, суб'єктів господарювання та національної економіки, визначається спроможністю забезпечити його якісні характеристики, що перетворюють систему освіти в ключовий системоутворюючий сектор національного господарства щодо відтворення продуктивних сил та конкурентних відносин.

Реалізація освітніх прагнень на цьому етапі суспільного розвитку можлива виключно на основі комерційних механізмів, за яких конкурентоспроможність визначається раціональністю та ефективністю інвестування в людський капітал.

Перспективи подальших досліджень із зазначеної проблеми визначені в руслі формування механізму управління конкурентоспроможністю людського капіталу, що враховує ключові передумови розвитку національної економіки, системи освіти та охорони здоров'я, змін у процесах формування, відтворення та використання людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Schultz T. Investment in Human Capital / T. Schultz // The American Review. – 1961. – №1. – P. 1–17.
2. Becker G.S. Investment in Human Capital / G.S. Becker // Journal of Political Economy. – 1962. – №70 (5). – P. 9–49.
3. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
4. Горбунова С.В. Проблемы измерения и оценки накопления человеческого капитала: тез. докл. [Електрон. ресурс] / С.В. Гор-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

бунова. – Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24/gorbunova_sv@mail.ru.doc.pdf

5. Федотова Л.Д. Оценка качества начального профессионального образования: метод. рекоменд. / Л.Д. Федотова, Е.А. Рыкова, В.А. Малишева; Ин-т развития профессионального образования. – М.: Издательский центр АПО, 2000. – 82 с.

6. Смирнов В.Т. Управление человеческим капиталом: учеб. пособ., программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, Ф.Б. Власов, И.В. Скоблякова. – Орел: ОрелГТУ, 2005. – 324 с.

7. Майбуров И.А. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России / И.А. Майбуров // МЭМО. – 2004. – №4. – С. 3–13.

8. Корицкий А.В. Оценка влияния уровня образования работников, занятых в экономике регионов России, на их доходы / А.В. Корицкий // Прикладная эконометрика. – 2008. – №2 (10). – С. 65–74.

9. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market, 1989.

10. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. – P. 15.

11. Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.

12. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: изменение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.

13. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? / Р.И. Капелюшников; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.

14. Марцинкевич В.И. Экономика человека: учеб. пособ. для высш. учеб. завед. / В.И. Марцинкевич, И.В. Соболева. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 286 с.

15. Psacharopoulos G. Returns to Investment in Education: A Further Update [Electronic resource] / G. Psacharopoulos, H.A. Patrinos // The World Bank, Policy Research Working Paper. – September 2002. – №2881. – Mode of access: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2881>.

16. Psacharopoulos G. Returns to Education: an updated international comparison / G. Psacharopoulos // Comparative Education. – 1981. – Vol. 17. – №3. – P. 321–341.

17. Кендрик Дж. Экономический рост и формирование капитала // Вопросы экономики. – 1976. – №11.

18. Сен А. Об этике и экономике / А. Сен. – М.: Наука, 1996. – 130 с.

19. Экономічна енциклопедія: в 3 т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – Т. 3. – 864 с.

20. Хромов М.И. Сутьность и особенности людського капіталу в системі соціально-економічних категорій / М.И. Хромов // Демографія, економіка труда, социальная экономика и политика. – 2009. – №3. – С. 140–145.

21. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.

22. Стефанишин О. Особливості змісту категорії «людський потенціал» в умовах розвитку інноваційної економіки України / О. Стефанишин, В. Пиц // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3 (28). – С. 161–169.

23. Чорна О.А. Сутьність категорії «людський потенціал» / О.А. Чорна // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности / НАН Украины. Ин-т экон. пром-ти. – Донецк, 2007. – С. 329–341.

24. Ніколайчук М.В. Трактатування людського капіталу в системі сучасних парадигмальних пріоритетів розвитку / М.В. Ніколайчук // 36. наукових праць НУК. – 2011. – №2. – С. 150–155.

25. Непокупна Т.А. До питання про засади формування людського потенціалу [Електрон. ресурс] / Т.А. Непокупна, Т.В. Бровко // Становлення сучасної науки – 2007: матер. наук. конф. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22558.doc.htm.

26. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник ДЖТУ. – 2009. – №1 (47). – С. 32–37.

27. Докторович А.Б. Социально ориентированное развитие общества и человеческого потенциала: современные теории, методы системного исследования: автореф. дис. д-ра экон. наук / А.Б. Докторович. – М., 2006. – 42 с.

28. Заславская Т.И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе / Т.И. Заславская // Общественные науки и современность. – 2005. – №4. – С. 13–25.

29. Голікова Н. В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н.В. Голікова. – К., 2004. – 24 с.

30. Шевчук Л.Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л.Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів: ІРД НАН України. – 2007, вип. 3 (65). – С. 9–27.

31. Задорожна С.М. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.07 – «Демографія економіка праці соціальна економіка і політика» / С.М. Задорожна. – К. – 2006. – 21 с.

32. Ушенко Н. В. Капіталізація людського потенціалу: процесно-функціональний підхід / Н. В. Ушенко // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2011. – №2. – С. 36–40.

33. Долішній М.І. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / М.І. Долішній, С.М. Злупко та ін. – Ужгород: Карпати. – 1997. – 422 с.

34. Ніколайчук М.В. Механізм регулювання міграційних процесів сільського населення: дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / М.В. Ніколайчук. – Хмельницький: Хмельницький національний університет. – 2005. – 249 с.

35. Nash Equilibrium: Theory [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.economics.utoronto.ca/osborne/igt/nash.pdf>

Сфера послуг і економічна динаміка в Україні

У статті досліджено місце і роль сфери послуг як фактора економічного зростання та здійснено економіко-математичну оцінку впливу зміни її частки в структурі економіки на макроекономічну динаміку в Україні.

Ключові слова: постіндустріальна економіка, структура економіки, сфера послуг, економічна динаміка, економіко-математичні методи.

Сфера услуг и экономическая динамика в Украине

В статье исследованы место и роль сферы услуг как фактора экономического роста и осуществлена экономико-математическая оценка влияния изменения ее доли в структуре экономики на макроэкономическую динамику в Украине.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, структура экономики, сфера услуг, экономическая динамика, экономико-математические методы.

Services sector and economic dynamics in Ukraine

It was analyzed the place and role of the service sector as a factor of economic growth and made economic-mathematical evaluation of the impact of a change in its share in the economic structure on the macroeconomic dynamics in Ukraine.

Keywords: post-industrial economy, the structure of the economy, services, economic dynamics, economic-mathematical methods.

Постановка проблеми. Характерними ознаками сучасної економіки є зміна її структури на користь сучасних високоінтелектуальних послуг, що стали активною рушійною силою формування економіки нової якості, яку вчені-економісти називають інноваційною економікою, економікою знань, інформаційною економікою [1–5] і відносять до постіндустріальної стадії розвитку суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Надаючи виключне значення розвитку новітніх послуг, представники сучасних теорій постіндустріалізму пов'язують з ними рівень загального економічного розвитку країн світу. Так, Д. Белл, який вважається одним з основоположників становлення сучасної теорії постіндустріального суспільства, визначає його як «суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя» [2, с. 111]. З огляду на зазначене, дослідження стану та особливостей розвитку сфери послуг в Україні у контексті забезпечення загальноекономічного розвитку представляється актуальним і своєчасним.

Мета статті – дослідити зв'язок динаміки сфери послуг і рівня економічного розвитку країн світу; проаналізувати особливості сфери послуг в Україні та оцінити вплив зміни її частки в структурі економіки на макроекономічну динаміку в Україні.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності поняття «послуга». Так, за Ф. Котлером «послуга – це будь-який захід або вигода, які одна сторона може запропонувати іншій, і які в основному невідчутні та не призводять до володіння чимось. Виробництво послуг може бути, а може й не бути пов'язаним з товаром у його матеріальній формі» [6]. Згідно з Національним класифікатором України «послуги – це результат економічної діяльності, відносно якого не можна встановити права власності. Послуги не підлягають продажу окремо

від процесу їх виробництва. Момент завершення виробництва послуги збігається з моментом надання її споживачеві» [7]. Відмінною рисою послуг є неможливість зберігання, оскільки їх виробництво і споживання є одночасним. Існують також різні трактування поняття «сфера послуг», яку часто, у вузькому сенсі, ототожнюють з обслуговуванням населення і розуміють як «сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких у системі суспільного виробництва виражається у виробництві та наданні послуг і духовних благ населенню» [8]. У більш широкому розумінні сфера послуг є сукупністю видів діяльності, що надають фінансові й нефінансові послуги інституційним одиницям усіх секторів економіки.

Розвиток сфери послуг: порівняння країн світу. Останніми десятиріччями в країнах світу відбувається швидка зміна структури економіки на користь галузей сфери послуг, що відображається у структурі виробництва, імпорту й експорту, зайнятості. Розвиток сфери послуг є сьогодні суттєвим чинником, від якого у великій мірі залежить загальноекономічне зростання, конкурентоспроможність на сучасних світових ринках, якість життя населення. Проаналізуємо зміну структури економіки, що відбулася у країнах світу починаючи з 2000 року по теперішній час (рис. 1, 2).

З графіків на рис. 1, 2 видно, що для усіх груп країн світу – з низьким, середнім та високим рівнем економічного розвитку, а також для України – домінуючим сектором виробництва є сектор послуг, причому протягом 2000–2012 років його частка у структурі виробництва збільшується. Характерно, що найвищий рівень сфери послуг спостерігається у країн з високим рівнем економічного розвитку, найнижчий – з низьким. Щодо України, то її становище за часткою сфери послуг у ВВП зазнало якісної зміни: якщо станом на 2000 рік вона займала проміжне становище між країнами із середнім і низьким рівнями розвитку, то у 2012 році – вже між країнами з високим

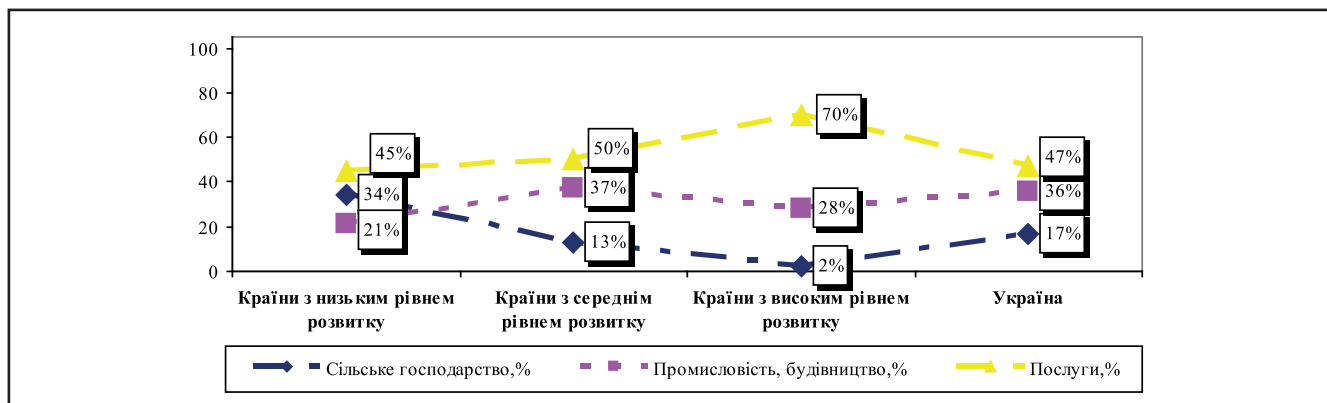


Рисунок 1. Структура виробництва за результатами 2000 року, % у ВВП

Джерело: статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://wdi.worldbank.org/table>> [9].

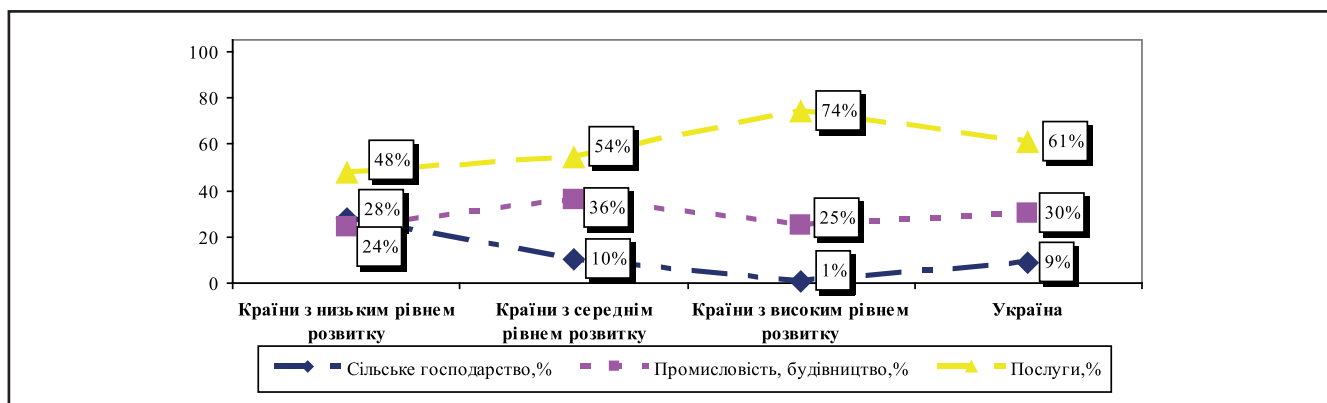


Рисунок 2. Структура виробництва за результатами 2012 року, % у ВВП

Джерело: статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://wdi.worldbank.org/table>> [9].

та середнім рівнем розвитку, що свідчить про рух України у напрямі розбудови постіндустріальної економіки.

На прикладі країн світу проаналізуємо, як динаміка сфери послуг пов'язана з рівнем їх економічного розвитку. В табл. 1 представлено динаміку економічного показника, який дозволяє коректно порівняти рівень економічного розвитку різних країн – це ВВП у розрахунку на душу населення, виражений у доларах США у зіставних цінах 2005 року. Табл. 2 і 3 відображають зміну структури сфери послуг у виробництві й зайнятості.

Аналізуючи табл. 1–3, можемо зробити такі висновки.

Протягом 1985–2013 років відбулася суттєва зміна структури економіки країн світу на користь сфери послуг – значно збільшилася питома вага доданої вартості сфери послуг у ВВП і частка зайнятих у сфері послуг в загальній зайнятості. Причому ця закономірність стосується як країн з високим, так і з низьким рівнем економічного розвитку. Означені зміни свідчать про поступове набування сучасною – постіндустріальною) економікою нової якості і вагомість випереджаючого розвитку сфери послуг щодо забезпечення економічного зростання.

Дані табл. 1–3 наочно демонструють, що країни з найбільш високим ВВП на душу населення відрізняються й порівняно вищою часткою доданої вартості сфери послуг у ВВП (на рівні близько 70–80% станом на 2013 рік), а також найвищою часткою зайнятих у сфері послуг у загальній чисельності зайнятих (на рівні 70–78% станом на 2013 рік). Натомість країни з низьким ВВП на душу населення мають порівняно нижчу частку доданої вартості сфери послуг у ВВП

і найменшу частку зайнятих у сфері послуг у загальній чисельності зайнятих – відповідно 43–57% і 28–55% станом на 2013 рік). Тобто простежується виражена закономірність між динамікою сфери послуг і загальним рівнем економічного розвитку країн світу.

Щодо України, то вона не повною мірою відповідає зазначеним закономірностям, а саме: на тлі досить низького рівня ВВП на душу населення частка сфери послуг у національній економіці є порівняно високою – як у структурі ВВП, так і зайнятості (відповідно 62,6 і 62,1% станом на 2013 рік, що відповідає рівню країн з середнім рівнем ВВП на душу населення, таких як Польща, Словачка Республіка, Туреччина та ін.). Причому важливо зазначити, що така ситуація є характерною не лише для післякризових років, що могло б пояснюватися різким згортанням промислового виробництва в Україні у кризові роки, а й для стабільного докризового періоду, що, на наш погляд, пояснюється низькою економічною ефективністю (результативністю) сфери послуг в Україні.

Вищезазначене свідчить, що перспективним напрямом відновлення економічної динаміки в Україні, підвищення якості життя населення та вирішення проблем зайнятості, особливо актуальних у періоди кризових зламів, є забезпечення прискореного розвитку сучасних послуг.

Динаміка сфери послуг в Україні. Проаналізуємо, як змінилися роль і місце сфери послуг в економіці України (табл. 4).

За 2001–2013 роки частка сфери послуг в економіці України суттєво зросла (табл. 4): у виробництві ВВП з 44,7 до 57,2%, за чисельністю зайнятих – з 52,9 до 62,2%. За

Таблиця 1. ВВП на душу населення у 1985–2013 роках, \$ у цінах 2005 року

| Країна/Роки | 1985 | 1990 | 1995 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Австрія | 24511,0 | 28040,4 | 30232,2 | 37067,3 | 38803,2 | 39825,1 | 40058,3 | 39978,4 |
| Білорусь | .. | 2328,0 | 1519,3 | 3126,3 | 4526,3 | 4785,8 | 4873,3 | 4915,9 |
| Бельгія | 24383,7 | 28076,3 | 29877,0 | 36011,4 | 36664,2 | 36876,9 | 36557,5 | 36410,5 |
| Бразилія | 3977,4 | 3999,4 | 4300,0 | 4739,3 | 5618,3 | 5721,2 | 5730,2 | 5823,0 |
| Болгарія | 2585,3 | 2863,5 | 2601,5 | 3733,2 | 4461,0 | 4570,5 | 4624,6 | 4692,4 |
| Китай | 327,0 | 483,1 | 759,8 | 1731,1 | 2870,0 | 3121,9 | 3344,5 | 3583,3 |
| Данія | 34112,1 | 36443,8 | 40185,6 | 47546,5 | 46292,7 | 46596,4 | 46254,8 | 46264,6 |
| Фінляндія | 24234,4 | 28122,8 | 26623,5 | 37318,8 | 38064,6 | 38958,9 | 38383,1 | 37676,6 |
| Франція | 24389,3 | 27801,0 | 28982,5 | 33818,9 | 33902,4 | 34420,0 | 34250,1 | 34140,5 |
| Німеччина | 24252,7 | 27900,8 | 29979,7 | 33542,7 | 36127,0 | 37321,8 | 38219,8 | 38291,6 |
| Грузія | 3315,1 | 2499,1 | 716,2 | 1469,9 | 1850,8 | 1966,0 | 2084,1 | 2156,9 |
| Греція | 14789,1 | 15384,0 | 15632,4 | 21642,2 | 21603,2 | 20122,7 | 18771,0 | 18146,2 |
| Індія | 335,5 | 403,0 | 469,4 | 740,1 | 1031,5 | 1086,0 | 1123,2 | 1165,0 |
| Казахстан | .. | 3073,3 | 1950,5 | 3771,2 | 4732,7 | 5015,4 | 5192,5 | 5424,6 |
| Молдова | 1466,6 | 1612,7 | 650,2 | 831,1 | 982,9 | 1050,4 | 1043,2 | 1136,2 |
| Польща | .. | 4726,7 | 5197,6 | 7963,0 | 10035,8 | 10387,3 | 10584,8 | 10752,8 |
| Румунія | 4264,9 | 3820,2 | 3508,8 | 4651,6 | 5634,8 | 5793,4 | 5834,4 | 6072,8 |
| Російська Федерація | .. | 5685,0 | 3535,0 | 5338,4 | 6385,7 | 6631,4 | 6848,7 | 6923,4 |
| Туреччина | 4189,5 | 5012,8 | 5417,0 | 7129,5 | 7833,5 | 8413,3 | 8483,3 | 8716,6 |
| Узбекистан | .. | 547,1 | 399,4 | 546,7 | 752,4 | 793,3 | 845,8 | 899,3 |
| Україна | .. | 2640,7 | 1276,9 | 1828,7 | 1974,6 | 2084,7 | 2094,1 | 2138,2 |
| В'єтнам | 267,5 | 301,3 | 409,8 | 699,4 | 900,4 | 946,8 | 986,0 | 1028,6 |

Джерело: статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://databank.worldbank.org/data/>> [10].

Таблиця 2. Динаміка частки доданої вартості сфери послуг у ВВП у 1985–2013 роках, %

| Країна/Роки | 1985 | 1990 | 1995 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Австрія | 62,23 | 63,50 | 65,79 | 68,34 | 69,82 | 69,61 | 69,83 | 69,83 |
| Білорусь | .. | 29,36 | 45,57 | 48,47 | 47,97 | 50,44 | 47,24 | 48,65 |
| Бельгія | .. | .. | 70,07 | 74,85 | 76,71 | 77,07 | 77,43 | 77,91 |
| Бразилія | 43,15 | 53,21 | 66,70 | 65,02 | 66,63 | 67,01 | 68,66 | 69,32 |
| Болгарія | 25,25 | 33,78 | 56,94 | 62,34 | 65,65 | 64,05 | 63,22 | .. |
| Китай | 28,67 | 31,54 | 32,86 | 40,51 | 43,24 | 43,37 | 44,65 | 46,09 |
| Данія | .. | 70,59 | 71,70 | 73,24 | 76,86 | 76,33 | 76,76 | 77,21 |
| Фінляндія | 57,43 | 60,56 | 62,60 | 65,14 | 68,95 | 70,05 | 71,26 | 71,60 |
| Франція | 67,00 | 69,22 | 72,58 | 77,07 | 79,28 | 79,22 | 79,23 | 79,36 |
| Німеччина | .. | .. | 66,56 | 69,90 | 68,97 | 68,50 | 68,65 | 69,02 |
| Грузія | 34,86 | 35,00 | 32,07 | 56,47 | 69,38 | 67,43 | 66,94 | 66,81 |
| Греція | .. | .. | .. | 75,41 | 79,80 | 80,81 | 80,33 | 79,83 |
| Індія | 43,41 | 44,48 | 46,34 | 53,06 | 54,64 | 54,91 | 56,27 | 57,03 |
| Казахстан | .. | .. | 55,74 | 53,11 | 52,76 | 54,31 | 55,84 | 57,23 |
| Молдова | .. | 27,21 | 34,83 | 64,13 | 69,64 | 68,40 | 69,86 | 68,71 |
| Польща | .. | 41,63 | 56,83 | 64,76 | 64,83 | .. | .. | .. |
| Румунія | .. | 26,32 | 35,83 | 54,58 | 51,50 | 49,74 | 51,65 | 50,40 |
| Російська Федерація | .. | 35,04 | 55,88 | 56,96 | 61,44 | 58,43 | 59,37 | 59,90 |
| Туреччина | 52,61 | 49,75 | 50,47 | 60,74 | 63,43 | 62,96 | 63,86 | 64,41 |
| Узбекистан | .. | 34,27 | 39,91 | 48,87 | 48,40 | 48,31 | 48,76 | .. |
| Україна | .. | 29,86 | 41,92 | 57,26 | 60,39 | 60,08 | 61,47 | 62,64 |
| В'єтнам | 32,48 | 38,59 | 44,06 | 42,57 | 42,88 | 42,02 | 41,70 | 43,31 |

Джерело: статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://databank.worldbank.org/data/>> [10].

2006–2013 роки частка прямих іноземних інвестицій у сферу послуг збільшилася практично вдвічі, становивши у 2013 році 65,2% від їх загального обсягу.

Суттєво зросли також обсяги зовнішньої торгівлі послугами – експорту в 4,1, імпорту в 6,7 рази, хоча при цьому частка послуг у загальному обсязі експорту з 2001 року зали-

шається практично незмінною (16–17%), а частка імпорту, збільшившись за 2001–2006 роках з 0,9 до 7,6%, надалі також залишається відносно стабільною (7–10%) [11].

Аналіз структури реалізованих послуг [12] свідчить, що станом на 2013 рік провідне місце належить таким ВЕД сфери послуг, як «Транспорт, складське господарство, по-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 3. Динаміка частки зайнятих у сфері послуг у 1985–2012 роках, % від загальної чисельності зайнятих

| Країна/Роки | 1985 | 1990 | 1995 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Австрія | 52,60 | 54,90 | 60,60 | 66,90 | 69,90 | 68,70 | 68,90 |
| Білорусь | .. | 36,10 | .. | .. | .. | .. | .. |
| Бельгія | 67,10 | 65,60 | 69,10 | 73,30 | 75,30 | 75,50 | 77,10 |
| Бразилія | 49,30 | 54,50 | 54,30 | 57,90 | .. | 62,70 | .. |
| Болгарія | 34,00 | 37,30 | 42,60 | 56,60 | 59,90 | 61,70 | 62,20 |
| Китай | 16,80 | 18,50 | 24,80 | 31,40 | 34,60 | 35,70 | .. |
| Данія | 65,40 | 66,60 | 68,60 | 73,50 | 77,90 | 77,60 | 77,50 |
| Фінляндія | 57,10 | 61,10 | 64,90 | 69,50 | 71,90 | 72,40 | 72,70 |
| Франція | 61,30 | 64,80 | 68,10 | 72,30 | 74,40 | 74,60 | 74,90 |
| Німеччина | .. | .. | 60,80 | 67,80 | 70,00 | 70,10 | 70,20 |
| Грузія | .. | .. | .. | 36,40 | .. | .. | .. |
| Греція | 43,70 | 48,30 | 56,30 | 65,10 | 67,80 | 69,80 | 70,30 |
| Індія | .. | .. | .. | 25,20 | 26,60 | .. | 28,10 |
| Казахстан | .. | .. | .. | 49,60 | 53,00 | 54,60 | 55,10 |
| Молдова | 32,30 | 33,90 | .. | 37,40 | 46,20 | 46,00 | 54,30 |
| Польща | 33,00 | 35,80 | 45,30 | 53,40 | 56,90 | 56,70 | 57,00 |
| Румунія | 26,60 | 27,40 | 28,70 | 37,50 | 41,20 | 42,60 | 42,40 |
| Російська Федерація | .. | 45,60 | 50,00 | 60,00 | .. | .. | .. |
| Туреччина | 35,00 | 32,40 | 34,30 | 45,80 | 50,10 | 49,40 | 50,40 |
| Узбекистан | .. | .. | 34,90 | .. | .. | .. | .. |
| Україна* | .. | 15,40 | 14,00 | 56,40 | .. | 62,20 | 62,10 |
| В'єтнам | .. | .. | .. | .. | .. | 30,30 | 31,50 |

* Для України по 2000 рік включно надається частка зайнятих у нематеріальній сфері виробництва.

Джерело: статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. Доступний з: <<http://databank.worldbank.org/data/>> [10].

штова та кур'єрська діяльність» (38%), «Інформація та телекомунікації» (20%), «Професійна, наукова та технічна діяльність» (14%) (рис. 3), причому два останні є такими, що несуть в собі потенціал майбутнього розвитку на інноваційних засадах і є основою розвитку постіндустріального та інформаційного суспільства.

Суттєвим ризиком подальшого просування України на шляху постіндустріального розвитку бачиться дуже низька частка

у структурі послуг таких важливих напрямів, як «Освіта» (1%), «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» (3%), «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» (3%), що є основою для розвитку людини. Це, на наш погляд, пояснюється зокрема низьким рівнем оплати праці у цих сферах, також недостатньою розвинутістю та низькою якістю відповідних послуг.

(Довідка: рівень середньомісячної заробітної плати за 2013 рік по ВЕД «Освіта» становив 82,7% від середньо-

Таблиця 4. Динаміка структури валової доданої вартості, зайнятості та прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності

| Види економічної діяльності | Роки | | | |
|---|------|------|------|------|
| | 2001 | 2006 | 2009 | 2013 |
| Структура валової доданої вартості*, % | | | | |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво | 14,4 | 7,5 | 7,2 | 9,1 |
| Промисловість** | 27,1 | 27,6 | 23,5 | 21,0 |
| Будівництво | 3,6 | 3,9 | 2,4 | 2,5 |
| Сфера послуг | 44,7 | 50,5 | 59,7 | 57,2 |
| Структура зайнятості, % | | | | |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво | 20,8 | 17,6 | 15,6 | 17,5 |
| Промисловість** | 22,0 | 19,5 | 17,6 | 16,0 |
| Будівництво | 4,3 | 4,8 | 4,8 | 4,4 |
| Сфера послуг | 52,9 | 58,1 | 62,0 | 62,1 |
| Структура прямих іноземних інвестицій, на початок року, % | | | | |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво | | 1,8 | 2,3 | 1,5 |
| Промисловість** | | 30,6 | 22,6 | 31,5 |
| Будівництво | | 3,0 | 5,4 | 1,8 |
| Сфера послуг | | 33,5 | 47,8 | 65,2 |
| Нерозподілені обсяги | | 31,2 | 22,3 | – |

* Як процент від фактичного ВВП, без урахування податків і субсидій за видами економічної діяльності.

** З урахуванням: постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання; каналізація, поводження з відходами.
Джерело: розраховано за: офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – Міністерство економічного і соціального розвитку. Вип. 2 (166), 5(169) [11].

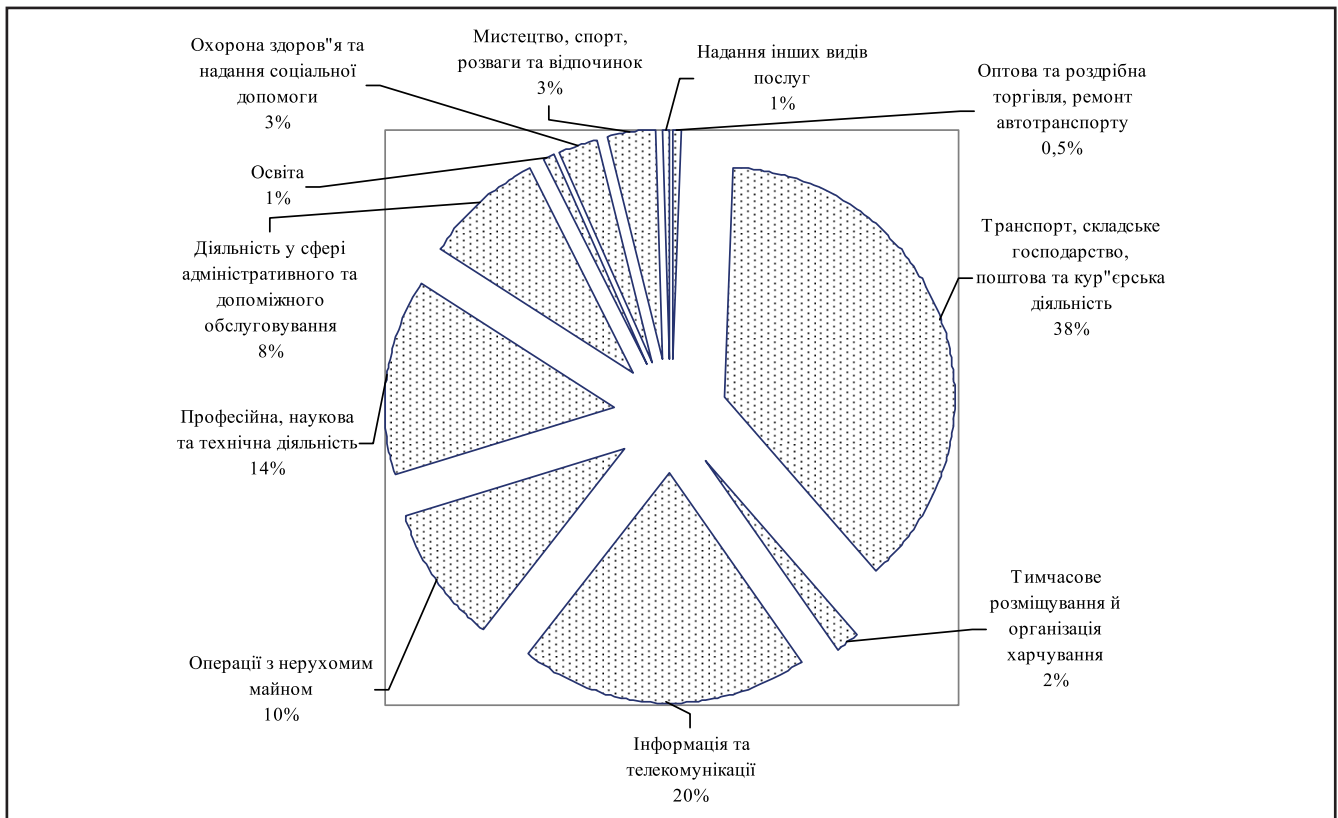


Рисунок 3. Структура реалізованих послуг в 2013 році за видами економічної діяльності, % у від загального обсягу реалізованих послуг

Джерело: Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, лютий 2014, вип. 2(166). – С. 46 [11].

го рівня по економіці, «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» – 72,5%, «Інформація та телекомунікації» – 140,9%, «Професійна, наукова та технічна діяльність» – 136,8% [11].

Економіко-математична оцінка впливу сфери послуг на економічну динаміку в Україні. Порівняння країн світу, наведені вище, продемонстрували наявність зв'язку між рівнем їх економічного розвитку і зміною структури економіки на користь сфери послуг. У цьому контексті представляється цікавим проаналізувати, як динаміка сфери послуг України та зміна її частки у структурі економіки позначається на загальній макроекономічній динаміці – оцінка характеру та ступеню такого впливу дозволить визначити важливість та перспективність розвитку сфери послуг у контексті забезпечення економічного зростання в країні.

Рівень економічного розвитку країни та рівень життя її населення відображаються таким узагальнюючим показником, як ВВП у розрахунку на душу населення – саме цей показник пропонується використати для цілей моделювання – як модельовану змінну). Як фактори впливу з боку сфери послуг досліджувалися такі показники, як річна зміна обсягу доданої вартості, виробленої у сфері послуг та частка обсягу доданої вартості сфери послуг у ВВП – саме зазначені показники відображають інтенсивність розвитку сфери послуг та зміну її частки у структурі економіки. Проведені статистичні дослідження засвідчують відсутність кореляції між статистичними рядами ВВП на душу населення і динамікою річної зміни доданої вартості сфери послуг – коефіцієнт кореляції = –0,132)

і наявність суттєвої кореляції між статистичними рядами ВВП на душу населення і частки доданої вартості сфери послуг у структурі ВВП – коефіцієнт кореляції = 0,576), тому саме останній показник пропонується дослідити як фактор впливу. Крім означеного фактора для підвищення точності моделювання реального ВВП на душу населення пропонується додати фактор, що відображає вплив інвестицій.

Результати генерації відповідного економетричного рівняння в системі EViews та його статистичні характеристики (рівняння 1) свідчать про суттєвий позитивний вплив частки доданої вартості сфери послуг у структурі ВВП України на реальну динаміку ВВП у розрахунку на душу населення.

$$\text{GDP_PER_}\$2005 = -1354,608 * C + 0,005449 * I_{05} + 48,20312 * DS_SERV_GDP - 1$$

$$(T=-5,61) - T=6,94) - T=11,04)$$

$$R\text{-squared} = 0,95; F\text{-statistic} = 105,76; \text{Durbin-Watson stat} = 2,06.$$

де GDP_PER_2005 – ВВП України у розрахунку на душу населення, у дол. США в зівставних цінах 2005 року;

DS_SERV_GDP – частка доданої вартості сфери послуг у ВВП України, %;

I_05 – валове нагромадження основного капіталу у грн. в зівставних цінах 2005 року;

C – вільний член рівняння, який акумулює сумарний вплив інших факторів, не відображених в рівнянні.

Значення статистичних характеристик згенерованого рівняння (1) свідчать про високий ступінь його достовірності. Зокрема, коефіцієнт детермінації R2 = 0,95 характеризує дуже

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

високий ступінь залежності модельованої змінної від обраних факторів впливу, коефіцієнт Дарбіна – Уотсона = 2,06 вказує на прийнятний рівень автокореляції залишків, високе значення критерію Фішера 105,76 свідчить про адекватність побудованого рівняння реальним процесам, а значення критерію Стюдента (Т) – про значущість обраних факторів впливу.

Висновки

У кранах світу протягом 1990–2013 років відбувалася постійна зміна структури економіки на користь сфери послуг. При цьому для країн з високим ВВП на душу населення характерна порівняно вища частка сфери послуг у структурі ВВП і чисельності зайнятих.

У сучасній структурі української економіки сфера послуг не займає провідного значення, між тим результати економіко-математичних досліджень свідчать про наявність суттєвого позитивного зв'язку між часткою сфери послуг у структурі ВВП і динамікою ВВП на душу населення. Отже, активізація розвитку сучасних послуг може стати важливим напрямом забезпечення економічного зростання та вирішення проблеми зайнятості в Україні. Позитивним з погляду забезпечення майбутнього розвитку економіки України на інноваційних засадах є те, що одне з провідних місць у структурі сфери послуг займають такі перспективні напрями, як «Інформація та телекомунікації» і «Професійна, наукова та технічна діяльність». Суттєвим ризиком суспільного розвитку України бачиться дуже низька частка у структурі послуг таких важливих напрямків, як «Освіта», «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги», «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», які є основою для розвитку людини, рівня та якості життя населення, якості людського капіталу.

Дієвим напрямком прискорення розвитку сфери послуг в Україні може стати розширення застосування у цій сфері державно-приватного партнерства (ДПП).

Довідка: особливістю сьогодення є широке використання державно-приватного партнерства у сфері традиційної державної відповідальності – об'єктах загального користування (громадський транспорт, комунальна інфраструктура, соціальна інфраструктура, об'єкти культури, історичні пам'ятки тощо) і суспільних послугах (ремонт, реконструкція та утримання об'єктів загального користування, прибирання території, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я тощо).

З метою ефективного впровадження та використання механізмів державно-приватного партнерства у сфері послуг уряд першою чергою має визначитися з такими базовими орієнтирами макроекономічного розвитку держави: секторальною структурою для застосування державно-приватного партнерства, яка є оптимальною для України на сучасному етапі; технологічною базою, на якій мають розвиватися окремі ВЕД сфери послуг; обсягами і формами підтримки, які реально може дозволити собі держава; обсягами і структурою залучення фінансових ресурсів для реалізації суспільно-значи-

мих проєктів, що були б найбільш ефективними з точки зору: а) макроекономіки; б) можливостей бюджету; в) рівня платоспроможності населення та інших споживачів послуг, планованих у рамках окремих ДПП; оптимальною побудовою відносин між центральними органами влади, органами місцевого самоврядування і приватним бізнесом у контексті впровадження процесів ДПП; моделлю ефективної системи мотивації й контролю в органах, відповідальних за реалізацію ДПП з боку держави. Особливого значення щодо розвитку ДПП у сфері послуг набуває розробка механізмів державного гарантування та забезпечення приватних інвестицій.

Інтенсифікації та підвищенню ролі таких ВЕД сфери послуг, як «Освіта», «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги», «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок», які є основою для розвитку людини, рівня та якості життя населення, якості людського капіталу та інноваційного розвитку, буде сприяти, зокрема, державна політика «вирівнювання» заробітної плати у цих галузях до середнього по економіці з подальшим її підвищенням.

Список використаних джерел

1. Україна у вимірі економіки знань. За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: «Основа», 2006. – 592 с.
2. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. Під заг. ред. А.П. Гальчинського, С.В. Львовичкіна, С.П. Семиноженка. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень. – С. 111.
3. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/>.
4. Белл Д. Грядущее индустриальное общество [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://royallib.ru/book/bell_daniel/gryadushchee_postindustrialnoe_obshchestvo_vvedenie.html>
5. Теория постиндустриального общества [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.grandars.ru/college/sociologiya/postindustrializm.html>>.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга [перекл. з англ.] / Ф. Котлер. – М.: Росинтэр, 1996. – 907 с.
7. Національний класифікатор України, затверджений наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 №457. Чинний від 01.01.2012.
8. Ковальська Н.М. Сутність та перспективи сфери послуг у реалізації державної стратегії розвитку економіки України [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/governmgmt/2012/202-190-30.pdf>>
9. Статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://wdi.worldbank.org/table>>.
10. Статистичні таблиці Світового банку [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://databank.worldbank.org/data/>>
11. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – Міністерство економічного і соціального розвитку. Вип. 2(166).
12. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – Міністерство економічного і соціального розвитку. Вип. 5(169).

РЕЦЕНЗІЇ, КОМЕНТАРІ, ВІДГУКИ

РЕЦЕНЗІЯ на монографію О.Г. Гончаренка «Формування і використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України»

Виконання державою своїх функцій і забезпечення зростання суспільного добробуту передбачають підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів. Усе це формує уяву про кримінально-виконавчу систему і визначає її місце в системі соціально-економічних відносин як важливого державного інституту. Проблеми формування та використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України мають складний та комплексний характер. Постійна зміна зовнішнього середовища спонукає до пошуків нових підходів щодо управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Заходи організаційного та правового характеру, які проводить держава в особі Державної кримінально-виконавчої служби України, забезпечує щорічне зменшення «тюремного населення», проте, незважаючи на ці позитивні явища, зберігається достатньо високий рівень рецидивної злочинності. Наявність протиріч законодавчого, економічного та організаційного характеру та перехід на ринкові механізми господарювання призводять до погіршення фінансово-економічного стану державних підприємств виробничого комплексу і зниження рівня їхньої доходності. Високі темпи інфляції, постійне вилучення доходів для погашення недостатнього бюджетного фінансування не лише не покращують господарську діяльність підприємств, а й піддають сумніву існування деяких з них, а це не дає можливості залучати засуджених до суспільно корисної праці у сфері матеріального виробництва та забезпечити їх подальшу ресоціалізацію.

Однією з цілей діяльності кримінально-виконавчої системи є скорочення рецидиву злочинів, які скоюють особи, що відбувають покарання в місцях позбавлення волі. Визначе-

на мета передбачає переосмислення і зміну суспільної і соціально-економічної філософії по відношенню до її функціонування. Тому основна увага в розвитку виробничого комплексу має бути зосереджена не тільки на забезпеченні ефективного використання ресурсів виробничого комплексу, а й на створенні сучасних виробництв, які дозволяють б залучати засуджених до суспільно корисної праці. В сучасних умовах господарювання можливість трудової зайнятості засуджених залежить від здатності виробничого комплексу ДКВС України інтегруватися в ринкову економічну систему. Все це обумовило написання монографії, яка присвячена розв'язанню важливих проблем формування, економічної ефективності використання та управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України. В цьому контексті розробка теорії, методології та практичних рекомендацій щодо підвищення економічної ефективності формування та використання ресурсного потенціалу є актуальним завданням сучасної економічної науки.

Відсутність вітчизняних наукових досліджень і вагомої державної підтримки діяльності державних підприємств виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи є однією з причин неефективного використання ресурсного потенціалу. Разом із тим сьогодні необхідно переосмислити фундаментальну ідею взаємозв'язку між працею осіб, які відбувають кримінальне покарання, метою кримінального покарання та його реалізацією. Тому в сучасних умовах ідентифікація проблеми формування та використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу полягає не в обов'язковому залученні засуджених до трудової діяльності, а в зміні відношення людини і суспільства до суспільно корисної праці протягом періоду реалізації кримінального по-

РЕЦЕНЗІЇ, КОМЕНТАРІ, ВІДГУКИ

карання та пошук шляхів ефективного використання наявного ресурсного потенціалу, що є одним з пріоритетних напрямів наукових досліджень.

Монографія О.Г. Гончаренка «Формування і використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України»¹ є актуальною науковою працею, в якій на науковому рівні розкрито теоретико-методологічні аспекти особливостей функціонування виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України в ринкових умовах господарювання. Виявлено та систематизовано фактори, що впливають на ефективність формування, управління та використання ресурсного потенціалу. Значну увагу приділено визначенню ролі кримінально-виконавчої системи як виробника матеріальних благ. Ринкові перетворення, які нині здійснюються в Україні, повинні спиратися на науково обґрунтовані засади державної економічної політики. Основне завдання держави – забезпечення економічної безпеки і соціального захисту громадян, зростання суспільного добробуту передбачають підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів.

У монографії проведено оцінку сучасного стану кримінально-виконавчої системи, проаналізовано склад та рівень забезпеченості ресурсним потенціалом підприємств установ виконання покарань, визначено організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Обґрунтовано авторське бачення стратегії розвитку «пенітенціарної економіки», яка може бути реалізована через комплекс заходів: виробничого (технічного, інноваційного та фінансово-економічного), маркетингового (галузевого, ринкового, комунікаційного) та управлінського (організаційно-управлінського, соціального, кадрового) характеру. Слід зазначити, що застосування автором комплексного підходу в дослідженні формування і використання ресурсного потенціалу дало змогу поєднати у вирішенні визначених за-

¹ Гончаренко О.Г. *Формування і використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України: монографія* / О.Г. Гончаренко. – Чернігів: Десна Поліграф, 2015. – 453 с.

вдань теоретичні розробки та реальну практику їх втілення. Монографія являє собою конкретний внесок у теорію та методологію формування і управління ресурсного потенціалу виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи. Зміст монографії відображає її основні положення відповідно до структурної побудови та логічної схеми викладення матеріалу. Дослідження проведені на основі офіційних статистичних даних Державної пенітенціарної служби України.

Висновки та пропозиції автора щодо формування, управління та ефективності використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України можуть бути використані персоналом кримінально-виконавчої системи. Проте монографія суттєво б виграла, якби автор проаналізував взаємозв'язок пенітенціарної економіки із системою державних, регіональних і місцевих замовлень.

У цілому рецензована монографія являє собою ґрунтовну наукову працю, що за всіма ознаками виконана автором самостійно та містить оригінальні підходи до розв'язання проблем формування та ефективності використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України. Висновки і пропозиції за результатами проведеного дослідження мають не лише наукову цінність і збагачують теоретичні надбання, а й доведені до практичного рівня впровадження. Монографія О.Г. Гончаренка «Формування і використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України» може бути рекомендована широкому колу читачів і дослідників, науковцям, аспірантам, докторантам, а також студентам економічних та управлінських спеціальностей вищих закладів освіти, працівникам місцевих і державних органів виконавчої та законодавчої влади, підприємцям.

Завідувач кафедри менеджменту
інноваційної діяльності та державного
управління Чернігівського національного
технологічного університету,
доктор економічних наук, професор
Заслужений економіст України

М.П. Бутко

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

| | |
|---|----|
| ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Секторальні особливості сучасного реформування в аспекті детінізації | 3 |
| ЗОРИНА О.А. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств України | 8 |
| ГОНЧАРЕНКО О.Г. Формування та ефективність використання основного капіталу виробничого комплексу ДКВС України | 10 |
| СЕРГІЄНКО О.М. Сучасна динаміка та проблеми використання валового внутрішнього продукту в Україні | 14 |
| ПЕНЯКОВА Г.Л. Роль податку на прибуток підприємств у формуванні доходів бюджету | 21 |
| РЕПІН І.І., ДИКОВА М.М., ЛУГІНА М.О. Методичні підходи до проведення реінжинірингу та оптимізації процесу надання адміністративних послуг | 25 |
| ПАРАНДІЙ О.В. Розрахунково-клірингова система ринку похідних фінансових інструментів | 31 |
| ДІДЕНКО Є.О. Управління економічною безпекою підприємства на основі формування стратегії його безпечного розвитку | 35 |
| МЕЛЬНИК О.В., ДЕШКО А.І., СЛІВАК А.Є., МОЛЧАНОВА І.В. Оцінка точності прогнозного енергетичного балансу на 2013 рік | 40 |
| КАРДАКОВ О.Ю. Інтелектуалізація глобального економічного середовища: причини і наслідки | 45 |
| ШЛАПАК А.В. Стратегічний аналіз процесів диверсифікації банківської системи країн Південно-Східної Азії | 48 |
| ЗАДОРЖНЯ Л.А. Тенденції розвитку системи оподаткування персональних доходів в Україні | 53 |
| КРЕЩЕНКО І.П. Посилення регулюючої ролі державного управління шляхом підвищення збалансованості бюджету та ефективності бюджетних витрат | 59 |
| ПАВЛЕНКО В.П., БЕСПАЛОВА А.В. Розвиток державного замовлення як передумова підвищення ефективності національної економіки | 62 |

Інноваційно-інвестиційна політика

| | |
|--|----|
| МУЗИЧЕНКО Т.О. Аналітична оцінка системи показників результативності інвестиційної діяльності в Україні | 69 |
| ГАНУЩАК-ЄФІМЕНКО Л.М., КИРИЛЛОВА Г.Ю. Механізм управління інноваційним розвитком на основі інтеграційної взаємодії | 74 |
| КРИЛОВ Д.В. Обґрунтування виокремлення класифікаційних ознак інвестиційних проектів у процесі їх реалізації на підприємствах | 79 |
| РИБАК О.М., РЯБОШАПКА В.А. Лізинг у відтворенні основних виробничих фондів у період кризових явищ | 82 |

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

| | |
|--|-----|
| САДЛОВСЬКА І.П. Економічний механізм розподілу фінансових ресурсів на виконання суб'єктами господарювання функцій з утримання автомобільних доріг | 86 |
| БІЛЕНЬКИЙ О.Ю., БОГАТИРЬОВ І.І. Системоутворюючі фактори фінансового механізму корпорацій: світовий досвід | 90 |
| ПІСКУНОВА О.В., ГОРКУН О.О. Оптимізація посівних площ на основі імітаційного моделювання процесу зерновиробництва | 93 |
| РУДЧЕНКО О.Ю., ОМЕЛЬЯНЧИК Н.І., МУДРАК Н.В., ТЮТЮН М.Ф. Аналіз фінансово-господарської діяльності господарських товариств, у статутному капіталі яких є частка держави, та виплати ними дивідендів | 98 |
| СЛОБОДЯН Р.Р., ВАРНАЛІЙ З.С. Запобігання та протидія корупції в органах Державної фіскальної служби України | 104 |
| ЧЕРЕП А.В., ПАВЛЕНКО А.І. Необхідність формування сприятливого бізнес-середовища в Україні | 108 |
| КУЛИК Ю.Є. Детермінанти професійного становлення менеджерів у міжнародному бізнесі | 111 |
| КЛИМЧУК М.М. Формування та реалізація організаційно-економічного апарату реінжинірингу в управлінні бізнес-процесами | 116 |
| ПОПОВИЧ О.В., ТИНДИК М.І. Вибір методу оцінювання виробничих запасів в умовах постійно зростаючого рівня інфляційних процесів | 119 |
| КОЗАК Д.А. Вплив системи оподаткування на банківську діяльність | 123 |
| ПОПРОЗМАН Н.В. Основні методологічні аспекти моделей стратегії розвитку агропромислового виробництва | 126 |
| П'ЯНКОВА О.В. Корпоративна соціальна відповідальність в умовах кризи – інструмент мінімізації нефінансових ризиків | 130 |
| ШУЛЯРЕНКО С.М. Застосування методології стратегічного управлінського обліку в системі контролінгу підприємств | 134 |
| БОДЮК А.В. Вартісно-ресурсні аспекти господарського використання урану | 137 |
| ВЕЛИЧКО О.В. Теоретичні підходи до структуризації економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств | 141 |
| ГАЙДАРЖИЙСЬКА О.М., ГРИБІННИК Н.В., ЗУБОВА Я.В. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її забезпечення | 145 |
| МОКРИНСЬКА З.В., АРЕНДАР Л.М. Проблеми креативного обліку | 147 |
| КВАША Т.К. Оцінювання зеленого вектору розвитку сільського господарства | 152 |
| БІЛІК О.А. Сутність корпоративного управління | 158 |
| СЕМЕНЧУК І.А. Суперечності та перспективи розвитку страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів в умовах фінансової нестабільності | 163 |
| КОМАЩЕНКО Е.А., ФЕДОРЯК Р.М. Удосконалення системи енергоменеджменту на підприємстві | 168 |
| АГЄЄВ Д.О. Окремі аспекти формалізації системи внутрішньої діагностики діяльності підприємств машинобудування | 172 |
| СИРОВАТКО М.С., БЕЗПАЛЕНКО О.В. Альтернативні шляхи залучення фінансових ресурсів підприємств малого бізнесу | 176 |
| ЦИГАНЮК А.В., ТКАЧЕНКО Ю.В. Основні напрями реалізації пріоритетів сталого розвитку задля забезпечення стійкості сільськогосподарських підприємств | 179 |
| КОЛУМБЕТ О.П. Аналіз оборотних матеріальних активів у хлібопекарній галузі: напрями дослідження науковців | 183 |
| ПІСКУНОВА О.В., ПАВЛЕНКО В.П., МАНЦУРОВ Д.І. Статистичне забезпечення державної стратегії післякризового розвитку економіки України | 187 |
| САРИЧЕВ В.І. Функціонування спортивної галузі як передумова людського розвитку в Україні | 191 |

Розвиток регіональної економіки

| | |
|--|-----|
| КРАМАРЕНКО Р.М. Механізми розвитку креативних систем українського мегаполіса | 197 |
|--|-----|

Соціально-трудова проблема

| | |
|---|-----|
| СІГАЙОВ А.О., ШИНКАРЮК О.В. «Людський потенціал» та «людський капітал» як категорії механізму управління національним господарством | 201 |
| ЛЕБЕДА Т.Б. Сфера послуг і економічна динаміка в Україні | 212 |

Рецензії, коментарі, відгуки

| | |
|--|-----|
| Рецензія на монографію О.Г. Гончаренка «Формування і використання ресурсного потенціалу виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України» | 218 |
|--|-----|

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
№5 (168) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 22.05.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 25,81.
Гарнітура Еurore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК № 1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net
Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.