

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (157)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (157) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 252 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Архаїзація власності: консервації процесів розвитку в інституційній сфері

У статті розглядається архаїзація власності як форми її віртуалізації, шляхи запровадження в Україні ефективної структури власності.

Ключові слова: початкове нагромадження капіталу, віртуалізація власності, архаїзація власності, квазіфеодалне право власності на територію.

В статье рассматривается архаизация собственности как формы ее виртуализации, пути введения в Украине эффективной структуры собственности.

Ключевые слова: первоначальное накопление капитала, виртуализация собственности, архаизация собственности, квазифеодальное право собственности на территорию.

In Article archaization regarded as a form of ownership of its virtualization route of administration in Ukraine effective ownership structure.

Keywords: primitive accumulation of capital, virtualization property archaization property, quasi-feudal ownership of the territory.

Постановка проблеми. Процеси деформації (архаїзації) власності, викликані цим масштабні загрози з боку суттєвої тінізації соціально-економічних процесів обумовлюють необхідність пошуку адекватної структури власності, шляхів її системного впровадження. У зв'язку з цим подолання кризової тенденції у відтворенні неефективних прав власності є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тінювих механізмів.

Необхідність протидії тінювій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як: Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Національна антикорупційна стратегія на 2011–2015 роки (схвалена Указом Президента України від 21.10.2011 №1001), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанова Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тінювої економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базиліюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тінювій економіці зробили вітчизняні вчені-юристи. У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тінювої економіки, звернення до пошуку причинних механізмів детінізаційних процесів, факторів економічного зростання потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного забезпечення вивчення сутності тінювої економіки, причин її розвитку на основі дослідження деформації (архаїзації) за-

декларованої вестернізованої структури власності, тінзаційних наслідків її запровадження.

Виклад основного матеріалу. Реалізація власності черговою політико-економічною командою в Україні відбувається шляхом масштабного перманентного тіншового (віртуального) перерозподілу власності і економічної влади. Віртуалізація власності означає системну втрату її функцій – розвиток дисфункційності – відсутність ідентифікації суб'єктів власності, незахищеність прав тощо, а з ними посилення тінзаційних процесів [1]. Як відмічає А.С. Гальчинський, «...такий перерозподіл не пов'язаний, з одного боку, з персоніфікацією власності, з другого, – з отриманням доходів за рахунок ефективної господарської діяльності. Вся суть проблеми зводиться до того, що механізми віртуального перерозподілу власності й механізми утворення додаткової вартості, капіталізації отриманих прибутків та нарощування основного капіталу не лише органічно не доповнюють один одного, а діють фактично у протилежних напрямках» [2, с. 129].

Відповідно до нормативних атрибутивних характеристик діалектики співвідношення гомеостазних та гомеорезних суспільних розподільчих процесів цей перерозподіл повинен був би мати відносні оптимальні, щодо часу і глибини, межі. Маятникова та векторна змінність цих процесів несе з собою руйнівну деформацію, поширення системної віртуалізації інших соціально-економічних відносин.

Масштабні процеси перерозподілу власності і влади є характерними для початкового нагромадження капіталу (ПНК). Таким чином, ці процеси далеко вийшли за часові межі ПНК, що посилює їх руйнівну, тіншову природу.

Початкове нагромадження капіталу (ПНК) – це масштабний історичний процес перебудови суспільного організму, змістом якого є перерозподіл власності – позбавлення власності безпосереднього виробника (перш за все, селянина), перетворення його в найманого робітника, узурпація суспільних засобів виробництва, інших суспільних елементів національного багатства вузькою групою нових суб'єктів власності, перетворення ними цих засобів на капітал; відбувається, як правило, у переважно тіншових, позаправових, силових, у тому числі кримінальних, формах, передусім встановленню капіталістичного способу виробництва.

У розвинутих, адекватних своїй сутності формах процеси ПНК притаманні провідним, локомотивним для даного історичного періоду країнам. Такими свого часу були Нідерланди, потім Велика Британія, у ХХ – початку ХХІ століття – США. У залежних країнах, до яких належать Росія, Україна, процес ПНК набуває модифікованих, ірраціональних, перетворених форм, розтягнутий у часі, має властивості періодичного повторення та інверсії, як правило, набуває більш гострих протиріч, зокрема, тінзаційних. У цих країнах процеси ПНК та їх протиріччя виявляються у формі протиріч хвиль незавершеної модернізації, періодичного реформування.

Безпосередніми соціально-економічними засобами сучасного вітчизняного початкового нагромадження капіталу

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

У сучасній літературі досить широко досліджується циклічна природа процесів модернізації, фактори та етапи її економічної динаміки [3, с. 78–82].

Причинами наявності перманентного здебільшого тіншового перерозподілу власності є наявність системної тінзації економіки. Це визначає існування довготривалих інтересів та механізмів, за якими інвестиції в перманентний тіншовий перерозподіл власності дають набагато більші прибутки (доходи), ніж офіційна господарська діяльність. Джерелом зазначених доходів є, здебільшого, не розширення та вдосконалення основних фондів, а їх фактичне «проїдання». У процесі віртуального тіншового перерозподілу власності відбувається звужене відтворення ресурсної бази, а значить, і суспільного багатства загалом. Приватизаційний тіншовий доход, який є метою перманентного перерозподілу власності, формується саме на цій основі. Він утворюється за рахунок зазначеного ресурсу – фізичного зменшення основних виробничих фондів [2, с. 129–130].

Одним із фундаторів неоінституційного підходу Е. де Сото у своїй праці «Інший шлях», дослідивши механізм самоорганізації економічного підпілля, зробив висновки про те, що головною причиною тіншової економічної активності, віртуалізації власності є результат раціональної оцінки витрат законслухняності, коли процвітання компанії в меншій мірі залежить від того, наскільки добре вона працює, і в більшій – від витрат, що обумовлені «підкоренням закону». Підприємець, який краще маніпулює цими витратами або зв'язками з чиновниками, виявляється більш успішним, ніж ті, що стурбовані лише виробництвом [4, с. 178, 189].

Однією із важливих форм віртуалізації власності є її архаїзація, коли у суспільстві під тиском домінуючих систем (у тому числі з постімперськими структурами) в ендогенній сфері країни відбувається селекція в бік саме примітивних форм, які в явній (реальній) чи неявній формі [5, с. 193–194] утримуються у соціальній пам'яті суспільства. Таким чином, архаїзацією соціально-економічних відносин є в умовах граничної нестійкості запуск механізму біфуркації розвитку в напрямі їх примітивізації, коли розвиваються не стільки власне домінуючі (капіталістичні) порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, у тому числі власності, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обся-

зі. У цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні форми, зокрема, побудовані на праві власності на територію. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного (елітного) укладу цих суспільств – провідників впливу домінуючих суспільств, та їх економік, перебуваючи у тіні цього укладу. Іншими словами, щоб у будь-якій некапіталістичній країні міг виникнути сектор сучасного капіталістичного виробництва, інша – більша частина повинна відступити до обцини, перетерпіти архаїзацію, стати більш традиційною, ніж раніше, інтегруватися з більш регресивними, позаофіційними тіньовими формами. «...Капіталізм не може існувати без більш чи менш великої буферної «архаїчної» частини, соками якої він живиться» [6, с. 29].

Таким чином, просування капіталізму у країни із суттєвими залишками традиційного укладу і обцинної пам'яті потенційно посилює в цих останніх закриті, тіньові зони економічного простору, в яких у величезних обсягах здійснюються тіньові процеси. Так, широке використання у тіньовій господарській практиці України форм діяльності, пов'язаних із здійсненням неліцензійної, нелегальної діяльності, ухиленням від оподаткування, відбиває загальну закономірність посилення архаїзації економічних відносин, діалектичного повернення, зокрема, до генетичної пам'яті функціонування натуралізованого, автарктичного, значною мірою слабо пов'язаного з діяльністю держави, селянського суспільства.

Причинами архаїзації, як і наслідками осяжної тінзації економічної діяльності, є будь-який надлишковий субдукційний соціально-економічний тиск на економічні структури традиційного суспільства, не компенсований відповідними захисними механізмами як у вигляді їх прямої експансії в його структуру суб'єктів господарювання, економічного цінового тиску, організаційного досвіду інформаційного тиску, культури, досягнень менеджменту, впливу міжнародних організацій, фінансового капіталу чи посередництва такої експансії у вигляді вітчизняних елітних структур, так і навпаки – зайвою закритістю, сприйняттям домінуючих світових структур як суто ворожих, активною протидією їм в організації макроекономічних процесів, тобто автарктичною побудовою суспільства – зведенням залізного муру проти інтеграційних процесів, лише досягнення необхідного балансу у взаємному збагаченні цивілізаційними досягненнями є оптимальною стратегією трансформації суспільства з мінімальним вантажем тінзаційних процесів при цьому.

Згідно з економічною теорією прав власності власністю є не ресурс (засоби виробництва або робоча сила) сам по собі, а пучок або частка прав щодо використання ресурсу.

У витоків теорії прав власності постали два відомі американських економіста – Р. Коуз та А. Алчіан. У подальшій

розробці цієї теорії брали участь І. Байрицель, Г. Беккер, Д. Норт, Н.С. Ченг, Р. Певзнер та ін.

На думку Р. Коуза, різні суб'єкти після отримання права власності комбінують їх таким чином, щоб передбачуване цими правами діяльність внаслідок прийняття найефективніших рішень, мінімізації трансакційних витрат приносила дохід з найвищою ринковою цінністю. У свою чергу, прийняття ефективних рішень і наявність сильніших стимулів у суб'єкта господарювання щодо співвідношення вигод та збитків від його рішення для іншого суб'єкта залежить від повноти визначеності прав власності. Завдяки цьому, на думку західних учених, відбувається оптимальний та ефективний розподіл ресурсів.

Якщо основними елементами (або «пучками» – за визначеннями Р. Коуза, А. Алчіана та ін.) права власності раніше називалися три базові елементи (володіння, розпорядження і користування), то в сучасних умовах право власності розглядається як володіння «пучком» із 11 таких прав. До них належать: 1) право володіння (або виключного фізичного контролю над матеріальними та нематеріальними благами); 2) право використання (тобто право застосування корисних властивостей матеріальних і нематеріальних благ для себе); 3) право управління (тобто право вирішувати, хто забезпечить ефективне використання таких благ і механізм цього використання); 4) право на дохід (тобто право володіння результатами від використання матеріальних і нематеріальних благ); 5) право на відчуження, споживання, зміну або знищення таких благ, що загалом називається правом суверена; 6) право на безпеку (або право на захист від експропріації благ і можливої шкоди, збитків від зовнішнього середовища); 7) право на передання благ у спадок; 8) право на безтерміновість володіння благом; 9) заборона використовувати блага способом, який завдає збитків довкіллю; 10) право на відповідальність у формі стягнення (тобто можливості вилучення блага для сплати боргу); 11) право на існування інститутів та процедур, за допомогою яких можна відновити порушені правомочності, що загалом отримало назву права на остаточний характер.

Головні і найбезпечніші прояви архаїзації власності виявляються у сфері управління як державного, так і недержавного, у значному загальному зниженні його рівня професіоналізму, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здириництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних процесів. Так, величезний обсяг тіньового виробництва фальсифікованої продукції в Україні пояснюється саме значним погіршенням адміністративного контролю за сферою виробництва та реалізації продукції, зрощуванням інтересів суб'єктів контролю та виробництва, значним відставанням розробки необхідної нормативної ба-

зи, створення відповідної інфраструктури контролю за тінювими проявами.

Існування величезного тінювого ринку алкогольної продукції, на жаль, є не єдиним проявом виробництва фальсифікату, він є тінювим двійником багатьох видів продукції та послуг на національному ринку. Наприклад, суттєві, значні порушення щодо якості виявлені на національному ринку бензину, порушення правил роздрібною торгівлі нафтопродуктами дали підставу для припинення реалізації бензину у 76% підприємств різних форм власності, що перевірялися територіальними органами захисту прав споживачів (всього було перевірено 696 підприємств) [7, с. 2].

Архаїзацією адміністративної діяльності пояснюється й інший болісний для офіційної соціально-економічної структури суспільства процес децентралізації адміністративних функцій, розмивання абсолютної монополії держави на легітимне насилля – створення альтернативних державі центрів влади, насамперед у вигляді організованої злочинності, недержавних військових угруповань.

Архаїзацією власності пояснюється, зокрема, виникнення специфічних кримінальних, напівкримінальних, тінювих квазіфеодалних явищ у системі територіальної влади – власності на територію чиновника адміністративно-територіальної влади, територіальних органів «правопорядку», кримінальної влади, «смотрящих» тощо, функцією яких є реалізація специфічних тінювих прав власності на територію, що встановлює особливий зв'язок між суб'єктом тінювої влади і місцем, на якому він закріпився. Закономірностями виникнення таких суб'єктів як прояву специфічної їх кримінальної самоорганізації є наближеність їх до комплексу тінювих механізмів впливу на підприємницький сектор, що закріплений за даною територіальною одиницею, і можливість застосування оперативних інструментів тінювого керування. До недоліків (щодо тінювих систем) слід віднести те, що тінюве право власності є відносно швидко минулим, прив'язаним до термінів існування даної системи тінювої влади. У цих умовах неможливо робити довгострокові стратегічні капіталовкладення. Звідси – важкість продажу захопленого територіального простору (такий «продаж» можливий лише в межах відповідної територіально-кланової структури).

Архаїзація власності, таким чином, означає зсув всієї соціально-економічної структури у бік більш традиційних, не-транспарентних форм, звуження модерністських засад розвитку, руйнацію їх новітніх форм.

Сучасна держава має будуватися на основі системи власності, якій, з одного боку, відповідають загально-цивілізаційні норми, що тією чи іншою мірою є визнаними у світі; з іншого боку, вона має враховувати умови, фактори, генетичний код, що визначають існування конкретної держави на основі її політичного, економічного і духовного життя як у минулому, так і сучасному та майбутньому, тобто цивілізаційні особливості.

Враховуючи історичні закономірності розвитку вітчизняної економіки, для її розвитку визначне значення має колективна

форма власності з використанням широкої системи державно-приватних партнерств. Процес забезпечення детінізаційних підходів має спиратися на кілька головних напрямів:

– по-перше, вітчизняна економіка для отримання адекватної своєму генетичному коду структури має набути біполярної форми, що означає зосередження на одному полюсі сучасних великих підприємств, що визначають науково-технічний рівень виробництва, на іншому, спираючись на величезний неформальний сектор селянської цивілізації, великої кількості дрібних господарських форм, які повинні бути інтегрованими у розвинуті солідарні кооперативні структури;

– по-друге, формування соборної – солідарної детінізаційної структури вимагає формування функціональних зв'язків великих підприємств не аграрної сфери, гадано торгових фірм з широкою базою дрібних сільськогосподарських підприємств-сателітів;

– по-третє, держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги аграрному сектору, насамперед для налагодження всього обсягу зв'язків біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому – обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їх експансія в інші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація та архаїзація аграрної сфери.

Висновки

Реалізація власності черговою політико-економічною командою в Україні відбувається шляхом масштабного перманентного тінювого (віртуального) перерозподілу власності і економічної влади. Віртуалізація власності означає системну втрату її функцій – розвиток дисфункційності – відсутність ідентифікації суб'єктів власності, незахищеність прав тощо, а з ними посилення тінізаційних процесів.

Масштабні процеси перерозподілу власності і влади є характерними для початкового нагромадження капіталу (ПНК). Таким чином, ці процеси далеко вийшли за часові межі ПНК, що посилює їх руйнівну, тінюву природу.

Однією із важливих форм віртуалізації власності є її архаїзація, коли у суспільстві під тиском домінуючих систем (у тому числі з постімперськими структурами) в ендегенній сфері країни відбувається селекція в бік саме примітивних форм, які в явній (реальній) чи неявній формі утримуються у соціальній пам'яті суспільства. Таким чином, архаїзацією соціально-економічних відносин є в умовах граничної нестійкості запуск механізму біфуркації розвитку в напрямі їх примітивізації, коли розвиваються не стільки власне домінуючі (капіталістичні) порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, у тому числі власності, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі.

Головні і найбезпечніші прояви архаїзації власності виявляються у сфері управління як державного, так і недержавного, у

значному загальному зниженні його рівня професіоналізму, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здириництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних процесів. Архаїзація власності, таким чином, означає зсув всієї соціально-економічної структури у бік більш традиційних, нетранспарентних форм, звуження модерністських засад розвитку, руйнацію їх новітніх форм.

Враховуючи історичні закономірності розвитку вітчизняної економіки, для її розвитку значення має колективна форма власності з використанням широкої системи державно-приватних партнерств. Держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги аграрному сектору, насамперед для налагодження всього обсягу зв'язків біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому – обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їх експансія в інші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація та архаїзація аграрної сфери. Так, наприклад, успішний досвід реформу-

вання економіки Китаю підтверджує необхідність при вирішенні проблеми власності і господарювання спиратися на уяви про біполярну (дуалістичну) природу економік селянських (незахідних) країн.

Список використаних джерел

1. Предборський В.А. Віртуалізація власності як причина поширення тінізаційних процесів в Україні / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Наук.-досл. ін-ту Мінекономрозвитку і торгівлі України. – К., 2012. – Вип. 11. – С. 8–12.
2. Гальчинський С.А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / С.А. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
3. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації / А.С. Філіпенко. – К.: «Знання», 2000. – 174 с.
4. Сото Э. де. Иной путь Невидимая революция в «третьем мире» / Сото Э. де. – М., 1995. – С. 178, 189.
5. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: [моногр.] / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
6. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
7. Потребитель. – 2004 (30 янв.). – С. 2.

УДК 336.225.6

В.В. БАЛІЦЬКА,
д.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України,
О.В. КОРОТКЕВИЧ,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Корпоративний борг: оцінка впливу на базу оподаткування прибутку та створення резервів*

У статті проаналізовано стан корпоративного боргу, його вплив на формування резервів сумнівних боргів, фонду резервного капіталу та базу оподаткування прибутку підприємств. Виявлено, що пропорції між активами та зобов'язаннями суб'єктів господарювання України не відповідають принципу «обачності», а безконтрольність процесів збільшення корпоративного боргу, відсутність обмежень щодо залучення позикових джерел для фінансування господарської діяльності дає можливість здійснювати списання боргів та зменшувати податкові зобов'язання з податку на прибуток. Запропоновано ввести граничну межу утворення корпоративного боргу, встановити нормативні строки для виконання фінансових зобов'язань з розрахунків за товари, роботи, послуги (не більше трьох місяців), а також скоротити строк позовної давності, загальні норми якої регулюються статтями 256–259 глави 19 Цивільного кодексу України, до

одного року для прискорення розрахунків між суб'єктами ринку, задіяння ресурсів банківської системи для кредитування платіжного обороту з метою суттєвого зниження корпоративного боргу.

Ключові слова: корпоративний борг, фінансова залежність, резерв сумнівних боргів, фонд резервного капіталу, база оподаткування, стандарти бухгалтерського обліку.

В статье проанализировано состояние корпоративного долга, его влияние на формирование резервов сомнительных долгов, фонд резервного капитала, а также базу налогообложения прибыли предприятий. Выявлено, что пропорции между активами и обязательствами субъектов

* Дослідження виконано в рамках НДР «Консолідація державних фінансів України в умовах світової фінансової нестабільності», затвердженої Протоколом засідання Бюро ВЕ НАНУ №6 від 22.05.2013 державний реєстраційний номер роботи 0113U005571.

хозяйствования Украины не соответствуют принципу «осмотрительности», а бесконтрольность процессов увеличения корпоративного долга, отсутствие ограничений по привлечению заемных источников для финансирования хозяйственной деятельности позволяет осуществлять списание долгов и уменьшение налоговых обязательств по налогу на прибыль. Предложено внести лимитирующее ограничение при формировании корпоративного долга, установит нормативные сроки для выполнения финансовых обязательств по расчетам за товары, работы, услуги (не более трех месяцев), а также сократить срок исковой давности, общие нормы которой регулируются статьями 256–259 главы 19 Гражданского кодекса Украины, до одного года для ускорения расчетов между субъектами рынка, вовлечению ресурсов банковской системы для кредитования платежного оборота с целью существенного снижения корпоративного долга.

Ключевые слова: корпоративный долг, финансовая зависимость, резерв сомнительных долгов, фонд резервного капитала, база налогообложения, стандарты бухгалтерского учета.

The article dwells upon the state of corporate debt, its impact on the formation of doubtful debt reserves, capital reserve funds, and the basis of assessment of corporate income tax. It was found out that the proportion between the assets and liabilities of business entities in Ukraine do not correspond to the principle of «due diligence»; and the lack of control over the process of corporate debt accumulation, and liberality of credit resources attraction, in order to finance economic activity, makes possible debt relief and reduction of income tax liabilities. It is proposed to bring in the limit on the formation of corporate debt, to establish regulatory deadlines on the fulfillment of financial obligations for goods, works, services (less than 3 months), as well as to reduce the limitation period, which is governed by the general rules of Articles 256–259 of Chapter 19 of the Civil Code of Ukraine, up to 1 year in order to accelerate settlements between market entities, it is also proposed to involve bank systems' resources to credit payment cycle in order to significantly reduce corporate debt.

Keywords: corporate debt, financial leverage, doubtful debt reserves, capital reserve funds, tax base, accounting standards.

Постановка проблеми. Фінансові відносини протягом тривалого часу можна характеризувати як постійний процес утворення та збільшення обсягів боргу в різних сферах економічної діяльності. Стрімке зростання боргових зобов'язань держави, економічних агентів та нерівномірне розповсюдження боргу між різними країнами ототожнюється з однією з причин світової фінансово-економічної кризи [1]. Небезпідставно боргова залежність названа в числі глобальних дисбалансів, до яких віднесено: 1) державний борг; 2) дефіцит бюджету; 3) стан торговельного балансу; 4) сальдо поточних інвестицій; 5) заборгованість корпоративного сектору.

Хоча борги корпоративного сектору в економіці України займають вагомий частку в загальній величині заборгованості, значно перевищуючи рівень державного боргу, а також включені до складу макроекономічних дисбалансів, на державному рівні процесам боргоутворення в реальному секторі економіки не приділяється належної уваги. Також не аналізується залежність формування податкової бази з податку на прибуток, створення резервів сумнівних боргів та фондів резервного капіталу від динаміки корпоративного боргу, а також тенденцій зміни структури капіталу та джерел фінансування господарської діяльності суб'єктів усіх форм власності.

Мета статті. Дослідити тенденції утворення резервів сумнівних боргів, фондів резервного капіталу внаслідок збільшення обсягу корпоративного боргу, зміни структурних пропорцій капіталу суб'єктів господарювання та виявити їхній вплив на формування податкової бази з податку на прибуток.

Виклад основного матеріалу. Проблематика утворення державного боргу, гарантованого державою боргу, зовнішнього боргу є достатньо дослідженою. Проте існують тісно пов'язані із процесами боргоутворення проблеми, які мають вплив не лише на бюджет, а й на податкову систему в частині формування бази оподаткування, а також на створення різних резервних фондів. Для детального дослідження проблематики зв'язку корпоративного боргу із системою оподаткування, необхідно звернутися до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Так, впроваджені в Україні Положення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку передбачають право суб'єктів економіки створювати резервні фонди, зокрема, резерв сумнівних боргів, який напряму залежить від динаміки корпоративного боргу. Резерв сумнівних боргів почав нараховуватися і став відображатися в окремій статті активу балансу підприємств одночасно із впровадженням національних стандартів бухгалтерського обліку з 2000 року у відповідності до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

За міжнародними правилами резерв сумнівних боргів є невід'ємною складовою в сфері визначення ризиків, пов'язаних із господарською діяльністю підприємств і безпосередньо залежить від величини корпоративного боргу. На початок 2013 року корпоративний борг українських підприємств сягнув 3370 млрд. грн., що становить 233% річного обсягу ВВП (табл. 1). Це майже в чотири рази перевищує допустиму норму (60% від ВВП), яка встановлена статтею 18 Бюджетного кодексу України для загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду [2]. До складу корпоративного боргу суб'єктів господарювання в нашому дослідженні включено: кредити банків, кредиторську заборгованість, яка включає заборгованість за товари, роботи, послуги; з розрахунків з бюджетом, заборгованість з оплати праці, іншу заборгованість, а також всі види запозичених довгострокових ресурсів. Тобто ті статті, по яких формуються фінансові зобов'язання поточного та довгострокового характеру.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Стан корпоративного боргу суб'єктів господарювання України, млрд. грн.

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Корпоративний борг, всього	666,5	763,5	988,2	1372	2028	2314	2566,9	2958,0	3370,0
в т.ч. за терміном сплати:									
довгостроковий	91,4	136,9	213,7	350,8	578,5	608,8	675,6	774,7	897,2
короткостроковий	575,2	626,6	774,5	1022	1445	1705,4	1891,3	2183,3	2472,8
з нього:									
• короткострокові кредити банків	50,4	67,6	97,9	141,9	227,9	224,3	225,8	275,2	316,9
із загальної суми боргу									
• кредиторська заборгованість	513,5	545,1	661,7	858,9	1181	1427,8	1596	1839,5	2065,1
з неї:									
за товари, роботи, послуги	323,8	331,6	385,6	476,7	672,3	770,1	824,3	959,9	1027,4
за розрахунками з бюджетом	21,30	23,1	19,36	23,01	22,8	26,3	48,3	35,8	30,3
зі страхування	3,2	3,7	4,4	5,75	7,58	11,0	8,28	9,9	11,3
з оплати праці	5,5	6,5	7,55	9,06	10,96	11,9	10,75	11,9	13,7
інша поточна заборгованість	159,7	180,2	244,8	344,4	467,5	608,4	704,4	821,8	982,2
Корпоративний борг, % до ВВП	193,1	173,0	181,6	190,4	213,9	253,4	237,1	230,9	233,3

Джерело: розраховано за даними [6–15].

Слід підкреслити, що стосовно граничної межі утворення корпоративного боргу в цілому та у розрізі його основних складових не існує жодних обмежень, як наслідок, борг вже більш ніж удвічі перевищує обсяг ВВП. Навіть у період платіжної кризи в 90-роках ХХ ст. боргові зобов'язання суб'єктів господарювання були на рівні 120–160% від ВВП (зокрема, у 1992 році кредиторська заборгованість, яка є основною складовою корпоративного боргу, становила лише 38% від ВВП). Найбільшу частку у складі корпоративного боргу (понад 60–65%) займає кредиторська заборгованість, яка майже наполовину складається із заборгованості за товари, роботи, послуги.

Це означає, що процеси утворення корпоративного боргу тісно пов'язані із системою розрахунків та правовими нормами регулювання порядку виконання фінансових зобов'язань. За висновками експертів, корпоративний борг збільшується по причині того, що суб'єктам господарювання не вистачає власних ресурсів для провадження основної діяльності. Тому дефіцит власних фінансових ресурсів покривається за рахунок запозичених джерел і комерційного кредитування. Але необхідно взяти до уваги, що наслідком розширення запозичених джерел є поступова втрата фінансової незалежності, коли власні джерела фінансування господарської діяльності постійно зменшуються.

На небезпеку для розвитку національної економіки хронічної нестачі власних оборотних коштів звертає увагу А. Даниленко [3, с. 10–12]. У статті «Удосконалення моделі управління економікою та фінансові механізми її реалізації» вчений зробив детальний аналіз стану забезпечення фінан-

совими ресурсами галузей економіки та проблеми формування оборотних коштів підприємств. Протягом тривалого часу оборотні та необоротні активи підприємств, як відмічає вчений, майже наполовину формуються за рахунок кредиторської заборгованості [3, с. 10].

Результати проведеного нами дослідження також засвідчили, що пропорції між власними та запозиченими джерелами фінансування господарської діяльності погіршуються. Якщо в 2004 році власні джерела були менші, ніж позичкові на 12%, а в 2012 році – вже на 43% (табл. 2). У структурі ресурсів для провадження господарської діяльності власні джерела за 2004–2012 роки знизилися з 45,4 до 35,1%, у той час як запозичені зросли з 51,9 до 62,2%.

Збільшення корпоративного боргу, що формується внаслідок розширення боргових джерел фінансування господарської діяльності, свідчить про те, що не дотримується принцип «обачності». Стаття 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] передбачає, що одним із головних принципів ведення бухгалтерського обліку фінансових результатів має бути саме *принцип обачності*, який передбачає «застосування методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства» [4].

Слід підкреслити, що в Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [5] поставлене завдання щодо необхідності дотримання принципу обачності, оскільки справжньою загрозою фінансів реального сектору економіки є невідповідність між активами та зобов'язаннями підприємств реального сектору економіки, насамперед

Таблиця 2. Структура джерел фінансування господарської діяльності суб'єктів економіки України

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Власні джерела (власний капітал), млрд. грн.	583	683	801	1051	1134	1269	1427	1586	1905
у структурі загальних ресурсів, %	45,4	45,5	43,5	42,1	34,9	34,5	34,8	33,9	35,1
Позичкові джерела (корпоративний борг), млрд. грн.	666,5	763,5	988	1372	2028	2314	2567	2957,9	3370
у структурі загальних ресурсів, %	51,9	51,6	53,6	55,0	62,5	62,9	62,6	63,3	62,2
Відношення власних джерел до позичкових	0,875	0,895	0,81	0,766	0,559	0,548	0,556	0,536	0,565

Джерело: розраховано за даними [6–15].

базових галузей економіки. Як показали результати нашого дослідження (табл. 3), з кожним роком ця пропорція погіршується. Якщо в 2004 році співвідношення активів та боргових зобов'язань становило пропорцію «48,6: 51,4», то на кінець 2012 року – «37,9: 62,1».

Також у Концепції відзначається, що з метою запобігання фінансовим проблемам у реальному секторі економіки необхідно здійснювати постійний моніторинг за збалансованістю активів і пасивів підприємств. Проте на даний час такий моніторинг із подальшим запровадженням відповідних заходів реагування на державному рівні не здійснюється. Наявність диспропорцій між активами та зобов'язаннями суб'єктів господарювання підтверджується тим, що з 2004 по 2012 рік загальна величина активів збільшилася в 4,2 раза, а корпоративного боргу – в 5,1 раза.

Практично безконтрольне накопичення корпоративного боргу дзеркально відображається на збільшенні обсягу дебіторської заборгованості, оскільки вони тісно пов'язані між собою системою розрахунків між постачальниками (продавцями) та споживачами (покупцями). Якщо покупець вчасно не сплачує за отримані товари, надані послуги та виконані роботи, у нього утворюється кредиторська заборгованість. Але одночасно у постачальника (продавця) утворюється дебіторська заборгованість, проте така заборгованість є наслідком, а не причиною. Тому заходи, які необхідно задіяти для зниження корпоративного боргу, мають бути спрямовані передовсім на обов'язкове та своєчасне виконання платіжних зобов'язань покупців за отримані ними товари, надані послуги та виконані роботи.

Тривале неотримання постачальниками (продавцями) коштів за товари, роботи, послуги створює прецедент того, що виникає так звана сумнівна заборгованість, яка, своєю чергою, дає право формувати резервний фонд через своєчасне невиконання покупцями своїх боргових зобов'язань. Зокрема, створювати резерв дозволяє Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [16]. До 2000 року резерви на базі сумнівної дебіторської заборгованості не створювалися. Але слід врахувати, що надання такого права підприємствам впливає з цілком об'єктивних причин – попередження та нівелювання ризиків ведення господарської діяльності (особливо, пов'язаних із утворенням боргу). Але такі резерви економічно обґрунтовано формувати тоді, коли величина боргу утворена об'єк-

тивно, всі можливі інструменти для зменшення його обсягу використані, а також діють чіткі правові норми, що зобов'язують суб'єктів господарювання вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Стандарт бухгалтерського обліку «Дебіторська заборгованість» визначає, що резерв сумнівної заборгованості – величина розрахункова і залежить від конкретних умов господарської діяльності учасників.

Варто звернути увагу, що резерв сумнівних боргів, величину якого наводять суб'єкти господарювання у формі 1 «Баланс» у рядку 162 в подальшому не відображаються в статистичній звітності. Органи статистики під час узагальнення всіх балансів по Україні, показники «резерв сумнівних боргів» (рядок 162 балансу) включають в колонку «інші», таким чином знеособлюючи важливу інформацію, що пов'язана із процесами боргоутворення. Для проведення дослідження нами було отримано інформацію за додатковим запитом до Держкомстату.

За нашими розрахунками в період 2004–2012 років обсяг створеного резерву коливається в межах від 3,6% в 2004 році до 1,7% в 2012 році по відношенню до загальної величини дебіторської заборгованості. По відношенню до дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги резерв сумнівних боргів становив від 6 до 3,7% (табл. 4). Може скластися враження, що створений резерв сумнівних боргів є незначним. Але такий результат, на наш погляд, отримано тому, що насправді є суттєво завищеною величина дебіторської заборгованості, яка є дзеркальним відображенням існуючого корпоративного боргу.

Необхідно підкреслити, що до необґрунтованого збільшення корпоративного боргу і пов'язаної з ним дебіторської заборгованості, на нашу думку, провокують самі норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Зокрема, стандарт трактує, що поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального оперативного циклу і буде погашена протягом дванадцяти місяців. Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка буде погашена після дванадцяти місяців. Ми вважаємо, що такі норми є надто ліберальними і такими, що не дисциплінують суб'єктів господарювання до своєчасного виконання грошових зобов'язань. З огляду на те що рівень корпоративного боргу більш ніж удвічі перевищує обсяг

Таблиця 3. Динаміка активів, доходів та корпоративного боргу суб'єктів господарювання України, млрд. грн.

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Активи суб'єктів господарювання реального сектору економіки	1283	1478	1842	2494	3245	3676	4097	4676	5420
Фінансовий результат до оподаткування	42,9	61,4	70,7	121,6	-10,9	-6,2	54,4	118,6	75,7
Відношення фінансового результату до оподаткування до активів суб'єктів господарювання, %	3,3	4,15	3,8	4,9	-	-	1,3	2,5	1,4
Корпоративний борг	666,5	763,5	988,2	1372	2028	2314	2567	2958	3370
Відношення величини корпоративного боргу до активів підприємств, %	51,4	51,6	53,6	55,0	62,4	62,9	62,6	63,2	62,1

Джерело: розраховано за даними [6–15].

Таблиця 4. Динаміка показників резерву сумнівних боргів, дебіторської заборгованості та резервного капіталу на кінець року

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Резерв сумнівних боргів*, млрд. грн.	14,3	14,9	12,9	14,1	15,9	18,2	21,5	22,3	29,0
Дебіторська заборгованість, млрд. грн.	400,2	421,8	534,0	726,5	1023,0	1217,9	1374,8	1499,9	1701,4
в т. ч.									
за товари, роботи, послуги:									
чиста реалізаційна вартість	239,2	242,2	287,4	349,9	517,1	581,9	635,9	704,1	781,2
Резервний капітал, млрд. грн.	10,7	14,6	19,6	23,7	35,0	34,3	39,4	43,5	47,1
Резерв сумнівної заборгованості									
до загальної дебіторської заборгованості, %	3,57	3,53	2,43	1,94	1,56	1,49	1,56	1,49	1,7
у т. ч.									
до дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	5,97	6,15	4,51	4,03	3,09	3,12	3,38	3,17	3,71
до резервного капіталу	133,4	102,0	66,1	59,5	45,6	52,9	54,5	51,3	61,6

Джерело: розраховано за даними [6–15] та додаткової інформації Держкомстату.

* Дані із форми 1 «Баланс» (рядок 162) отримано за додатковим запитом до Держкомстату.

ВВП, вважаємо, що необхідно встановити більш жорсткі вимоги виконання грошових зобов'язань, а також законодавчо затвердити значно коротші строки для проведення розрахунків. Умови, за яких дозволяється майже рік не платити за продукцію, в результаті й призводять до того, що корпоративний борг практично не зменшується і тягне за собою збільшення дебіторської заборгованості.

У Цивільному кодексі України (ЦКУ) у главі 19 також, на нашу думку, встановлені дуже ліберальні та економічно невіправдані норми щодо трактування строків позовної давності [17]. Згідно зі статтею 256 ЦКУ «позовна давність» – це строк, у межах якого можна звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу. *Стаття 257 ЦКУ встановлює загальну позовну давність тривалістю у три роки.*

Вважаємо, що поєднання норм Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», де встановлено, що поточну дебіторську заборгованість дозволяється погашати протягом дванадцяти місяців (а довгострокову після дванадцяти місяців), разом зі статтею 257 ЦКУ, яка встановлює загальну позовну давність тривалістю у три роки, створює законодавчі підстави для несвоєчасного виконання фінансових зобов'язань (або взагалі до їх невиконання), а також збільшення величини корпоративного боргу і його дзеркального відображення – дебіторської заборгованості.

Крім того, стаття 259 ЦКУ дозволяє змінювати тривалість позовної давності. Зокрема, позовна давність, встановлена законом, може бути збільшена за домовленістю сторін. Це, на нашу думку, ще в більшій мірі провокує суб'єктів до невиконання фінансових зобов'язань. Вважаємо, що такі норми також не сприяють акумуляції грошових коштів з метою своєчасного і в повному обсязі виконання фінансових зобов'язань, а навпроти, створюють можливість для їх розпорощення та нецільового використання.

Оскільки існують такі «розмиті в часі» строки для здійснення всіх фінансових платежів, а також є право збільшувати терміни позовної давності за домовленістю сторін, логічно виникає так звана безнадійна заборгованість і борги в реальному секторі постійно збільшуються.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» до безнадійної дебіторської заборгованості відносить таку, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником, або за якою минув строк позовної давності, до сумнівного боргу – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Таким чином, чинні правові норми створюють підстави для невиконання фінансових зобов'язань, дозволяють встановлювати строки платежів за домовленістю сторін (де можливі різні змови і корупційні дії). Це, на наш погляд, впливає на безпідставне збільшення корпоративного боргу та створення резерву сумнівних боргів.

Тому необхідно розглянути питання щодо встановлення терміну позовної давності (строку, в межах якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу) в межах одного року, і в законодавчому порядку скоротити терміни розрахунків за товари, роботи, послуги, визначив їх граничний термін (не більше трьох місяців).

Норма статті 257 ЦКУ встановлює загальну позовну давність тривалістю у три роки, але у статті 258 встановлена спеціальна позовна давність в один рік, яка застосовується, до вимог: 1) про стягнення неустойки (штрафу, пені); 2) про спростування недостовірної інформації, поміщеної у засобах масової інформації; 3) про переведення на співвласника прав та обов'язків покупця у разі порушення переважного права купівлі частки у праві спільної часткової власності; 4) у зв'язку з недоліками проданого товару; 5) про розірвання договору дарування; 6) у зв'язку з перевезенням вантажу, пошти. Вважаємо, що всі вимоги фінансового характеру мають розглядатися включно до одного року.

Оскільки не встановлена гранична межа утворення корпоративного боргу, існують дуже «розмиті в часі» терміни виконання фінансових зобов'язань, тому й визначені у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» методи розрахунку величини резерву сумнівних боргів, цілком логічно можна вважати спірними.

На даний час дозволяється визначати резерв сумнівної заборгованості на основі застосування: а) абсолютної суми сум-

нівної заборгованості; б) коефіцієнта сумнівності. По методу визначення абсолютної суми сумнівної заборгованості резерв визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. По методу визначення коефіцієнта сумнівності резерв може бути розрахований множенням суми залишку на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Коефіцієнт сумнівності розраховується на базі: а) визначення питомої ваги безнадійних боргів в чистому доході; б) класифікації дебіторської заборгованості по строкам непогашення; в) визначення середньої питомої ваги списаної в продовж періоду дебіторської заборгованості за попередні 3–5 років.

Таким чином, можна констатувати, що діючі норми законодавства та стандартів бухгалтерського обліку не враховують реальні тенденції щодо утворення боргу, здійснення розрахунків, і тому їх доцільно переглянути. Необхідно, на нашу думку, встановити більш жорсткі вимоги щодо обов'язковості та строків виконання фінансових зобов'язань, а також визначити граничну межу утворення корпоративного боргу та його складових в реальному секторі економіки.

Корпоративний борг має також суттєвий вплив на формування бази з оподаткування прибутку підприємств та створення фонду резервного капіталу. Такий зв'язок проявляється в тому, що нарахована сума резерву сумнівних боргів відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат. У такий спосіб резерв сумнівних боргів, сформований на базі дебіторської заборгованості, що напряду залежить від обсягу корпоративного боргу, відноситься на виробничі витрати.

Вплив резерву сумнівних боргів на величину фінансового результату до оподаткування, та окремо на об'єми отриманих прибутку та збитків наведено у табл. 5. Розрахунок впливу резерву сумнівних боргів виконувався на основі приросту цього показника за кожен рік по відношенню до обсягів прибутку до оподаткування і по відношенню до обсягу збитків. *Результати розрахунку показують, на скільки приріст резерву сумнівних боргів в кожному році зменшував обсяг прибутку підприємств.* У відсотковому відношенні найменший негативний вплив зафіксовано у 2011 році – 0,3%, найбільший – 3,9% у 2004 році та 2,7% – у 2012 році.

Вплив приросту резерву сумнівних боргів по відношенню до обсягів збитків повторює динаміку цього показника по відношенню до прибутку. Але відношення приросту резерву сумнівних боргів до обсягу збитків має більш високі значення, тобто приріст резервів сумнівних боргів суттєво збільшував збитки.

У 2009 році при нарахованому резерві сумнівних боргів на кінець року в обсязі 18,2 млрд. грн., на доходи було віднесено 13,7 млрд. грн., а на витрати – 12,2 млрд. грн. У 2010 році при нарахованому резерві сумнівної заборгованості 21,5 млрд. грн. на доходи було віднесено 13,4 млрд. грн., а на витрати – 10,3 млрд. грн. Це означає, що обсяги сумнівної заборгованості, що впливають на формування бази з оподаткування прибутку, є значними, але нарахованого резерву було достатньо для покриття витрат.

Вплив сумнівних боргів та безнадійної заборгованості на податкові зобов'язання підприємств був законодавчо унормований Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 [18]. У тексті цього закону врахування безнадійної заборгованості регулювала відповідна стаття, введення якої стало необхідним відповідно змінам, які вносились цим законом у визначення обсягів та структури доходів та витрат при визначенні прибутку для оподаткування. Одна з принципових змін – це перехід у визначенні обсягу валового доходу за методом нарахувань, тобто за відвантаженою продукцією, а не за касовим методом (оплаченою продукцією). Цей метод в практиці оподаткування прибутку діяв з 1997 по 2010 рік як метод «першої операції», тобто враховувалося або відвантажена продукція, або її оплата). Фінансовий результат діяльності підприємств за бухгалтерським обліком визначався з 1997 року за методом нарахування, тобто за відвантаженою продукцією. При зміні методики розрахунку оподаткованого прибутку та фінансового результату сумнівна та безнадійна заборгованість почала негативно впливати на фінансовий стан підприємств, його доходи та витрати, а також формування бази оподаткування прибутку підприємств. При визначенні оподаткованого прибутку по касовому методу заборгованість за відвантаженою продукцією не впливала на обсяг оподаткованого прибутку.

У Податковому кодексі України [19] норми з врегулювання безнадійної та сумнівної заборгованості наведено у роз-

Таблиця 5. Залежність обсягу валового прибутку (фінансового результату) до оподаткування від резерву сумнівних боргів

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Резерв сумнівних боргів, млрд. грн.	14,3	14,9	12,9	14,1	15,9	18,2	21,5	22,3	29,0
Фінансовий результат до оподаткування, млрд. грн. в т.ч.	42,9	61,4	70,7	121,6	-10,9	-6,2	54,4	118,6	75,7
фінансовий результат підприємств, які отримали прибуток	71,9	86,0	104,9	168,7	173,6	137,2	189,6	255,5	248,0
фінансовий результат підприємств, які отримали збиток	29,0	24,6	34,3	47,1	184,5	143,4	135,2	136,9	172,4
Зміна резерву сумнівних боргів									
до фінансового результату до оподаткування підприємств, які отримали прибуток, %	3,9	0,7	-	0,7	1,1	1,6	1,8	0,3	2,7
до фінансового результату до оподаткування підприємств, які отримали збиток, %	9,7	2,6	-	2,5	1,0	1,5	2,5	0,6	3,9

Джерело: розраховано за даними [6–15].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ділі III «Податок на прибуток», у статті 159. Основні положення цієї статті регулюють порядок та умови зменшення сум доходів та збільшення суми витрат при складанні Декларації про податок на прибуток, які мають місце у випадку виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості.

Необхідно також проаналізувати правила і норми, за якими під час віднесення резерву сумнівних боргів на доходи та витрати діють суб'єкти господарювання. Зокрема, якщо виникла сумнівна або безнадійна заборгованість у платника податку – продавця (де обліковується дебіторська заборгованість і має право створюватися резерв сумнівних боргів), то він має право зменшити суму доходу звітного періоду на вартість відвантажених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) у разі, якщо покупець (де обліковується кредиторська заборгованість) таких товарів (робіт, послуг) затримує без погодження з платником податків оплату їх вартості (надання інших видів компенсації їх вартості). Таке право виникає, якщо протягом звітного періоду: а) платник податку продавець звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця, або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна; б) за поданням продавця нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна (крім податкового боргу).

Платник податку – продавець, який зменшує суму доходу звітного періоду на вартість відвантажених товарів (робіт, послуг), відповідно зобов'язаний одночасно зменшити суму витрат на собівартість таких товарів (робіт, послуг). *Платник податку – покупець* зобов'язаний зменшити витрати на вартість заборгованості, визначену судом чи за виконавчим написом нотаріуса, у податковому періоді, на який припадає день набрання законної сили рішення суду про визнання (стягнення) такої заборгованості або вчинення нотаріусом виконавчого напису.

Таким чином, запроваджений порядок регулювання сумнівної та безнадійної заборгованості поєднується із порядком вирішення господарських спірних питань у відповідності із Цивільним кодексом України через судові рішення. З погляду оцінки впливу на податкові надходження особливо негативний вплив має безнадійна заборгованість, яка не може бути погашена за рахунок покупця, а у продавця не вистачає резерву сумнівних боргів для її покриття, що в результаті збільшує обсяг збитковості підприємств. Враховуючи, що на даний час корпоративний борг більш, ніж у два рази перевищує ВВП, не існує граничних меж щодо його утворення і це безпосередньо впливає на дебіторську заборгованість, як наслідок об'єктивно створюються підстави для звернення до суду про стягнення боргів великої кількості суб'єктів. А

враховуючи те, що заборгованість має ознаки «циклічності» (тобто включає практично всіх учасників сфери виробництва та послуг, коли майже усі заборгували один одному) сфера судових позовів – безмежна. Раціональним кроком в цьому випадку, як вже зазначалося, є запровадження на законодавчому рівні жорстких термінів розрахунків (не більше 3-х місяців) та введення граничних меж утворення корпоративного боргу. Також необхідно залучити банківську систему для активного кредитування платіжного обороту між суб'єктами господарювання. Тривалий час свої ресурси банки спрямовують, переважно, для кредитування сфери торгівлі і посередницьких послуг.

Ще одним важливим питанням при оцінці величини корпоративного боргу та створеного резерву сумнівних боргів, є їх порівняння із обсягами сформованого резервного капіталу, який входить до складу власного капіталу і безпосередньо впливає на фінансову стійкість. Зокрема, *резервні фінансові ресурси підприємств включають резерв сумнівних боргів та резервний капітал*. Резервний капітал формується за рахунок чистого прибутку, на обсяг якого впливає величина резерву сумнівних боргів, який включається у витрати операційної діяльності, і чим цей резерв більший, тим вищі витрати при визначенні прибутку від операційної діяльності.

Відповідно до теоретичних положень, резервний капітал є одним із важливіших стабілізаційних фінансових інструментів в умовах ліберальної моделі економіки і формується для покриття непередбачених витрат і збитків суб'єктів господарювання. Але, як свідчать проведені розрахунки, в наслідок тривалого накопичення боргу, у 2004–2005 роках резерв сумнівних боргів перевищував (!) величину створеного на базі прибутку резервного капіталу (табл. 6).

У табл. 7 наведені дані, що характеризують відношення резерву сумнівних боргів до дебіторської заборгованості та до резервного капіталу по економіці України. Аналізуючи рівень достатності резервного капіталу, нами були визначені коефіцієнти страхової стабільності підприємств, які показують, скільки коштів зарезервовано на кожну гривню вартості майна за вкладами власників до статутного фонду, до загальної суми активів та власного капіталу.

Розраховані коефіцієнти страхування необхідно порівняти з нормативом у відповідності до діючого законодавства. Зокрема, у товариствах резервний капітал створюється в розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25% статутного капіталу. Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу передбачається установчими документами, але не повинен бути меншим 5% суми чистого прибутку.

Таблиця 6. Динаміка показників резерву сумнівних боргів та резервного капіталу на кінець року

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Резервний капітал, млрд. грн.	10,7	14,6	19,6	23,7	35,0	34,3	39,4	43,5	47,1
Резерв сумнівних боргів*, млрд. грн.	14,3	14,9	12,9	14,1	15,9	18,2	21,5	22,3	29,0
до резервного капіталу, %	133,4	102,0	66,1	59,5	45,6	52,9	54,5	51,3	61,6

Джерело: розраховано за даними [6–15] та додаткової інформації Держкомстату.

Таблиця 7. Вплив резервного капіталу на фінансову стійкість діяльності суб'єктів господарювання (на кінець року)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Резервний капітал, млрд. грн.	10,7	14,6	19,6	23,8	35,0	34,3	39,4	43,5	47,1
2. Активи суб'єктів господарювання, млрд. грн.	1282,8	1477,9	1842,4	2494,1	3245,4	3676,1	4096,9	4676,1	5419,7
3. Коефіцієнт страхування бізнесу (норматив > 0,1)	0,008	0,010	0,011	0,010	0,011	0,009	0,010	0,009	0,009
4. Статутний капітал, млрд. грн.	346,1	388,3	461,6	552,0	648,5	742,9	767,0	853,9	909,6
5. Коефіцієнт страхування статутного капіталу (норматив – за планом)	0,031	0,038	0,042	0,043	0,054	0,046	0,051	0,051	0,052
6. Власний капітал, млрд. грн.	583,1	673,9	801,9	1050,6	1133,6	1269,5	1426,7	1586,3	1904,9
7. Коефіцієнт страхування власного капіталу (норматив > 0,1)	0,018	0,022	0,024	0,023	0,031	0,027	0,028	0,027	0,025

Джерело: розраховано за даними [6–15].

Для визначення реального впливу резервного капіталу на фінансову стійкість суб'єктів господарювання в процесі дослідження були розраховані такі показники:

– коефіцієнт страхування бізнесу – відношення обсягу резервного капіталу до суми активу балансу [(рядок 340): (рядок 280) форми 1 «Баланс»];

– коефіцієнт страхування статутного капіталу – відношення обсягу резервного капіталу до обсягу статутного капіталу [(рядок 340): (рядок 300) форми 1 «Баланс»];

– коефіцієнт страхування власного капіталу – відношення обсягу резервного капіталу до власного капіталу [(рядок 340): (рядок 380) форми 1 «Баланс»].

Результати проведених розрахунків показали, що за 2004–2012 роки жоден коефіцієнт, який характеризує вплив резервного капіталу на фінансовий стан підприємств, не наблизився до мінімального рівня. Найвищий рівень має коефіцієнт страхування статутного капіталу (2004 рік – 0,031; 2012 рік – 0,052). Цьому опосередковано сприяє наявність законодавчих вимог щодо співвідношення резервного капіталу та статутного фонду. Інші коефіцієнти – страхування бізнесу та страхування власного капіталу знаходяться на дуже низькому рівні, особливо коефіцієнт страхування бізнесу. Цей показник за 2004–2012 роки мав рівень в 10 і більше разів нижчий, ніж рекомендовано найнижчим нормативом його значення.

Джерелом формування резервного капіталу є чистий прибуток, обсяг якого за період з 2004 по 2012 рік на підприємствах, які отримують прибуток в цілому по економіці зріс у 3,7 раза, одночасно збитки по економіці в цілому за цей період зросли у 5,9 раза.

Таким чином, можна зробити висновок, що для формування резервного капіталу на достатньому рівні у підприємств не вистачає власних фінансових ресурсів, в першу чергу прибутку, не зважаючи на те, що в цьому періоді знижувались ставки оподаткування прибутку. Так, у 2004 році ставка податку на прибуток була знижена з 30 до 25%; в 2011 році – до 23%; в 2012 році – до 21%.

Висновки

Проведені дослідження показали, що постійне накопичення корпоративного боргу має значний вплив на фор-

мування резервів сумнівних боргів, фонду резервного капіталу та базу оподаткування прибутку підприємств. Протягом тривалого часу спостерігається погіршення пропорцій між активами та зобов'язаннями суб'єктів господарювання України, що свідчить про недотримання принципу «обачності», створення підстав для зниження рівня фінансової незалежності в наслідок розширення масштабу використання запозичених джерел фінансування господарської діяльності. В Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [5] поставлено завдання щодо необхідності дотримання безпечних пропорцій між активами та зобов'язаннями підприємств реального сектору економіки, насамперед базових галузей економіки. Але в реальності ця пропорція погіршується. Якщо в 2004 році співвідношення активів та боргових зобов'язань становило «48,6: 51,4», то на кінець 2012 року – «37,9: 62,1». Це свідчить про безконтрольність процесів збільшення корпоративного боргу, відсутність меж щодо залучення позикових джерел для фінансування господарської діяльності та недовість норм законодавств. Тому необхідно розглянути можливість щодо законодавчого введення граничної межі утворення корпоративного боргу, встановлення нормативних строків для виконання фінансових зобов'язань з розрахунків за товари, роботи, послуги (не більше трьох місяців), а також скорочення строків позовної давності, загальні норми якої регулюються статтями 256–259 глави 19 Цивільного кодексу України, до одного року. Необхідно також розглянути питання щодо коригування норм Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [16] у частині трактування строків погашення дебіторської заборгованості. Такі дії можуть створити базову основу для прискорення розрахунків між суб'єктами ринку, реального зниження корпоративного боргу, обсягу дебіторської заборгованості і, як результат, збільшення величини отриманого чистого прибутку, який може бути спрямований на модернізацію національної економіки. Велике значення має також залучення ресурсів банківської системи для кредитування платіжного обороту між постачальниками та покупцями. Для розроблення таких заходів варто залучити наукові інститути економічного та правового спрямування.

Список використаних джерел

1. Апокин А.Ю. Финансовая составляющая «проблемы глобальных дисбалансов» в мировой экономике. Апокин А.Ю. // Проблемы прогнозирования. – 2008. – №4. – С. 123–129. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://dlib.eastview.com/browse/doc/18846823>>; Неравномерное распределение долга. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://iee.org.ua>>.
2. Бюджетний кодекс України [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
3. Даниленко А.І. Удосконалення моделі управління економікою та фінансові механізми її реалізації / А.І. Даниленко // Економіка України. – 2013. – №5. – С. 4–29.
4. Закон України від 16.07.99 №996–IV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 №569–р «Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері» [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2013. – 552 с.
7. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2004 рік: Статистичний збірник: В 2-х ч. – Ч. 1. – К.: Держкомстат України, 2005. – 121 с.
8. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2005 рік: Статистичний збірник: В 2 ч. – Ч. 1. – К.: Держкомстат України, 2006. – 120 с.
9. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2006 рік: Статистичний збірник: В 2 ч. – Ч. 1. – К.: Держкомстат України, 2007. – 121 с.
10. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2007 рік: Статистичний збірник: В 2 ч. – Ч. 1. – К.: Держкомстат України, 2008. – 246 с.
11. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2008 рік: Статистичний збірник: – К.: Держкомстат України, 2009. – 326 с.
12. Діяльність суб'єктів господарювання за 2009 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2010. – 447 с.
13. Діяльність суб'єктів господарювання за 2010 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2011. – 453 с.
14. Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2012. – 445 с.
15. Діяльність суб'єктів господарювання за 2012 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2013. – 840 с.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», наказ Міністерства фінансів України від 25.10.99 №725/4018 [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
17. Цивільний кодекс України [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
18. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №283/97–ВР від 22.05.97.
19. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>>

УДК 330.3

І.С. ЧОРНОДІД,

к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку та торгівлі України

Світовий досвід соціалізації економіки та можливості для України

У статті розкрито концепцію соціального ринкового господарства. Проведено порівняльний аналіз моделей соціальної політики. Доведено, що соціальні процеси і ступінь соціального захисту безпосередньо пов'язані з ефективністю розвитку економіки. Охарактеризовано тенденції та еволюцію соціалізації в європейських розвинених державах. Зазначено, що під впливом євроінтеграційних процесів змінюються умови, напрями, механізми соціалізації економіки європейських країн. На основі досвіду соціалізації економіки розвинених країн запропоновано головні шляхи забезпечення національних соціальних конкурентних переваг.

Ключові слова: соціальна конкурентоспроможність, соціальна політика, конкурентоспроможність, соціалізація.

В статье раскрыта концепция социального рыночного хозяйства. Проведен сравнительный анализ моделей социальной политики. Доказано, что социальные процессы и степень социальной защиты непосредственно связаны с эффективностью развития экономики. Охарактеризованы тенденции и эволюция социализации в европейских развитых государствах. Отмечено, что под влиянием евроинтеграционных процессов изменяются условия, направления, механизмы социализации экономики европейских стран. На основе опыта социализации экономики развитых стран предложены главные пути обеспечения национальных социальных конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: социальная конкурентоспособность, социальная политика, конкурентоспособность, социализация.

In the article the concept of the social market economy is revealed. The comparative analysis of the social policy models was conducted. It is proved that social processes and the degree of social protection are directly related to the efficiency of the economy. It was characterized the trends and the evo-

lution of socialization in advanced countries of Europe. It is noted that under the influence of the European integration process conditions, trends, mechanisms of socialization of European economies are changing. Based on the experience of socialization of advanced economies, it is proposed the main ways of ensuring the national social competitive advantages.

Keywords: social competitiveness, social policy, competitiveness, socialization.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток соціально конкурентоспроможної національної економіки має національну специфіку, однак існує необхідність вивчати світовий досвід соціалізації економіки та шляхи забезпечення соціальних конкурентних переваг у тих країнах, які досягли високих показників. Соціальна конкурентоспроможність країни перш за все ґрунтується на конкурентоспроможності її економіки. Історія розвитку соціально успішних країн має приклади досягнення цього успіху як на основі високих темпів економічного зростання, так і використання ефективних способів і механізмів розв'язання соціальних проблем шляхом формування національних моделей соціально-економічного розвитку, функціонування яких, у свою чергу, сприяло економічному зростанню і соціалізації економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній теорії та практиці господарювання України як держави з трансформаційною соціально-економічною системою, на сьогодні не існує єдиного підходу до механізмів формування соціально орієнтованої економіки.

Принципи та досвід соціалізації економіки європейських країн описаний у працях Д. Белла, Дж. Бьюкенена, Г. Беккера, Дж. Гелбрейта, Л. Ерхарда, К. Ерроу, Я. Дж. Кейнса, Корнаї, Х. Ламперта, А. Мюллера-Армака, Р. Масгрейва, Г. Мюрдаля, В. Ойкена, В. Рьопке, Р. Тітмуса, А. Шюллера та інших учених. Вони обґрунтували існування різних моделей соціальної ринкової економіки, визначили їхню специфіку, роль держави у розв'язанні соціальних завдань, способи прийняття колективних рішень.

Нині досить активно ведеться дослідження проблем соціалізації економік у працях таких вчених-економістів, як

З. Галушка, Б. Гаврилишин, В. Геєць, Ю. Зайцев, Н. Лебедева, О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Ільчук, В. Куценко, В. Чалий, С. Пахомов, О. Новікова, Н. Хома, та ін. Серед російських дослідників можна виділити А. Левченка, Х. Крюссельберга, Н. Базилева, М. Стрежнева, М. Шимаї, А. Сидоровича та ін.

Метою статті є розкриття концепції соціального ринкового господарства, порівняння моделі соціальної політики та на основі досвіду соціалізації економіки розвинених країн пропозиції головних шляхів забезпечення національних соціальних конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. У Концепції гуманітарного розвитку України на період до 2020 року зазначається: «У глобалізованому світі третього тисячоліття розвиток держави стає можливим лише завдяки ефективній реалізації її людського потенціалу. Як європейська за своєю цивілізаційною належністю держава Україна має спиратися у своєму розвитку на людиноцентричну систему цінностей, основу якої становлять свобода, справедливість, солідарність, рівність, відповідальність та ін.» [7].

Найбільш популярною в теорії і практиці розв'язання соціальних завдань виявилася концепція соціального ринкового господарства, в якій головна увага приділялася соціальній ролі держави. На перший план у соціальній політиці висувалася відповідальність суспільства за умови існування кожного його громадянина. Через систему перерозподілу доходів і власності держава повинна була гарантувати кожному громадянину певний рівень життя. У той же час відповідно до ідеї «суспільства ефективної конкуренції» кожний громадянин мусить відчувати відповідальність за рівень своєї ініціативи та активності в плані забезпечення свого існування. «Соціальне ринкове господарство, – наголошував Л. Ерхард, – може бути гарантованим лише в тому випадку, якщо дякуючи вільному змагання найкращі досягнення отримують переваги перед менш задовільними. ...підвищеним досягненням забезпечується більший прибуток і «соціально» більш цінний підприємець отримує більшу гарантію успіху і нові можливості» [5, с. 230].

Накопичений досвід соціальної підтримки населення дозволив сучасним дослідникам проаналізувати і виявити

Порівняльна характеристика моделей соціальної політики

Ознака	Моделі соціальної політики		
	патерналістська	корпоративістська	етатистська
Країни	США, Канада, Велика Британія	Німеччина, Бельгія, Австрія	Скандинавські країни
Ідеологія	Лібералізм	Консерватизм	Соціал-демократія
Заходи державного втручання	Мінімальне втручання держави в ринкові відносини	Сильні позиції держави	Провідна роль держави в захисті населення
Джерело соціального забезпечення	Основна опора на власні сили та ініціативу індивіда	Бюджетні відрахування на соціальні заходи приблизно однакові зі страховими внесками працівників і працедавців	Прогресивне оподаткування населення (перерозподіл доходів)
Пріоритетні завдання	Економічна раціональність	Створення системи соціального страхування на зміну матеріальному забезпеченню громадян	Вирівнювання доходів
Спрямованість соціальних програм	Соціальні програми, спрямовані на найбільш вразливі	Зберігає статусну відмінність соціальних груп	Універсальність соціальних прав

Джерело: складено за: [6, 10].

спільне і відмінне в практиці соціальної політики різних країн. У наш час найбільш популярною є типологія, розроблена американським дослідником Р. Тітмусом і його послідовниками Пінкером і Есплінг–Андерсоном у 70–80-х роках 20 ст. Згідно з їхньою теорією соціальна практика дала три базових моделі соціального розвитку: патерналістську (від лат. *paternus* – батьківський), корпоративістську (від лат. *corporatio* – спілка) та етатистську (від *etat* – держава) (див. табл.).

Патерналізм, за визначенням фахівців, це «...особливий тип соціальних відносин, що базується на ієрархічній моделі сім'ї, тобто існуванні агента – певної чільної фігури / структури, який втручається в життя реципієнтів за їхньою згодою або всупереч їй у формі прийняття управлінських рішень від їхнього імені та для їхнього блага з обмеженням свободи останніх та з акцентом на їхніх зобов'язаннях, зумовлених твердженням, що агент априорі володіє достатнім досвідом й знаннями, щоб приймати мудріші рішення, аніж ті, ким він опікується; патерналізм є феноменом традиційного суспільства, проте у певних модифікаціях чи у традиційних проявах можливий у сучасних індустріальних та постіндустріальних суспільствах» [9]. Для патерналістської моделі соціальної політики характерний незначний рівень участі держави у розв'язанні соціальних проблем. Соціальна підтримка громадян здійснюється за рахунок розвинених систем страхування і при мінімальному втручанні держави, що є регулятором певних гарантій, які мають адресну спрямованість.

Корпоративістській моделі притаманна законодавчо закріплена співучасть державних і громадських структур у вирішенні проблем індивіда, групи, общини. Бюджетні відрахування на соціальні заходи приблизно однакові зі страховими внесками працівників і працедавців. На регіональному і місцевому рівнях соціальним забезпеченням займаються місцеві асоціації підприємців, профспілки і держава. Бюджетні відрахування на соціальні заходи приблизно рівні страховим внескам працівників і працедавців, основні канали перерозподілу знаходяться або в руках держави, або під її контролем.

Етатистська держава проголошує пріоритетність своїх інтересів, позиціонує себе вище громадянського суспільства й активно впливає на економічну і політичну сфери соціального буття. Поняття етатистської держави як максимальної патерналістської елітарної держави, що концентрує публічну владу, відіграє роль визначальної політичної цінності суспільства. Для сучасної етатистської держави, як зазначає С. Джолос, характерні особливості, які виявляються в адаптації певних корисних рис класичної етатистської держави (визнання цінності держави; пріоритет інтересів держави, тотожних інтересам суспільства; соціально-необхідний патерналізм; помірне втручання в економічну й соціальну сфери; реалізація ідеї соціальної держави; забезпечення відповідальності посадовців до умов сьогодення та відмови від тих її рис, які суперечать реаліям і потребам буття (зневажання права; нерівність; надмірна концентрація влади; гіперболізоване панування певної ідеології; вождизм тощо) [3, с. 5].

Етатистська модель соціальної політики орієнтована на централізовану, екстенсивну і дорогу систему соціального забезпечення. Намагання забезпечити рівність приводить до сильної державної участі в соціальному обслуговуванні і виплаті соціальної допомоги. Контроль за реалізацією державної соціальної політики здійснюється місцевими органами влади, підзвітними центральному уряду (Скандинавські держави). Основна частина захисту забезпечується через зайнятість населення. Організація управління соціальною сферою заснована на трьох рівнях: державному, регіональному і муніципальному. Державний рівень забезпечується переважно національним страхуванням населення, регіональний відповідає за інститути охорони здоров'я (лікарні, дитсадки, заклади для розумово відсталих і психічно хворих), муніципальний організовує широкий спектр послуг через соціальні заклади (інформація, поради, посередництво, грошова допомога, мобільна соціальна робота, притулки для жінок, що потерпають від насилля, центри для біженців і т.п.). Іншими відмінними рисами даної моделі є розвинена система виробничої демократії, регулювання трудових відносин на загальнонаціональному рівні, а не на рівні окремих підприємств або галузей, використання дієвих засобів, що дозволяють мінімізувати рівень безробіття.

Важливо відзначити, що зберігаючи принципи соціальної спрямованості європейської соціальної моделі, уряди різних країн змінюють підходи до її забезпечення відповідно до тих умов, які складаються в економіці, в системі соціальних відносин, у глобальному середовищі.

Соціальні процеси і ступінь соціального захисту безпосередньо пов'язані із ефективністю розвитку економіки та перевагами у соціальній політиці держави. Так відхід політичних сил від принципів формування та функціонування соціального ринкового господарства до домінування принципів так званого «соціалу» – універсальної опікувальної системи соціального захисту, привів Німеччину наприкінці ХХ ст. до послаблення стимулюючої функції соціальної політики. У 90-ті роки швидко зростали витрати ВВП на соціальні потреби (з 25 до 30%), безробіття, знизилися темпи інвестицій, послабилась ділова активність. На думку науковців, причиною кризи моделі соціального ринкового господарства а Німеччині стала втрата політиками орієнтирів у забезпеченні оптимальних механізмів взаємозалежності і взаємовпливів соціальної й економічної систем як структурних елементів єдиної метасоціальної системи, а у самій соціальній системі ігнорування тих структурних елементів і зв'язків, які спрямовані на забезпечення ефективної конкуренції та відповідальності основних суб'єктів господарювання за якість свого життя через працю [4, с. 68].

Наприкінці 80-х на початку 90-х років у зв'язку із кризовими явищами дещо змінилися тенденції у соціальних функціях європейських держав. Вони стали схожими між собою тим, що замість державного фінансування соціальних витрат почали дуже активно використовувати систему со-

ціального страхування, застосовувати елементи платності в системі державних послуг соціального характеру.

В останні десятиліття шведи зіткнулися з новими проблемами відтоку капіталу за кордон, оскільки занадто високий податковий тиск не дозволяє займатися підприємницькою діяльністю у самій Швеції. Надто розгалужена система соціального захисту у цій країні призвела до виникнення так званого «другого покоління» людей, які живуть на державну соціальну допомогу. Кошти між поколіннями розподіляються нерівномірно. Їх більша частина іде на утримання людей похилого віку, частина з яких утримувалась державою протягом усього життя. Причому частка такого населення відносно велика щодо інших вікових груп.

Аналогічно у Голландії після впровадження на початку 1980-х років системи соціальної безпеки, яка гарантувала довічний мінімальний рівень доходу для кожного громадянина у разі настання будь-яких випадків, у тому числі безробіття, інвалідність або хвороба кількість людей, які скористалися зазначеними соціальними послугами, збільшилась до декількох мільйонів.

Неспроможність урядів справитися з соціальними проблемами змусила їх піти на непопулярні заходи, такі як підвищення планки пенсійного віку для осіб найманої праці (до 67–70 років), ліквідація в трудових кодексах гарантій зайнятості для працівників, які досягли 40-річного віку і більше; здійснюються спроби наступ на таку соціально-економічну гарантію випускників навчальних закладів, як право першого найму; розпочався «наступ» капіталу на тривалість робочого дня та робочого тижня найманої праці; посилюється податковий тиск на доходи найманої праці та пенсіонерів в умовах їх реального падіння тощо. Такі заходи характеризують «активний і неприхований наступ капіталу на гарантовані права найманої праці та соціальні гарантії, що мають інші верстви населення». Отже, на карту поставлено майбутнє цілого способу організації економіки та суспільства, часом це називають «європейською соціальною моделлю» – поєднання вільної гри ринків з високими рівнями державних витрат, соціальною безпекою, якістю життя. Криза 2008–2009 років ще більше загострила соціальні проблеми.

Сьогодні система соціального захисту ґрунтується на поєднанні зусиль держави і бізнесу й не можна забувати, що джерела фінансування соціальних потреб наповнюються лише за умови збереження стимулів до ефективної діяльності. Уряди європейських країн шукають способи переходу від «держави соціального добробуту» до «активного суспільства». Сьогодні вчені звертають увагу на необхідність переосмислення такого принципу аналізу економічних систем як раціоналізація людської діяльності. Вони заперечують лише матеріальну спрямованість реалізації економічних інтересів людей, звертають увагу на зростаюче значення морально-психологічних та етнічних норм, мотивів ідеального характеру. Така переорієнтація дає право акцентувати увагу на утвердженні самодостатньої ролі особистості. Йдеться

про уразливість пошуку універсальних однолінійних рішень. Це ще раз підкреслює необхідність нестандартних рішень, далеких від універсалізації, таких, що враховують не лише соціально-економічні, а й ментальні, етичні, моральні, етнічні принципи. Варто погодитися, що «...ці принципи не мають ознак універсальності».

Під впливом євроінтеграційних процесів змінюються умови, напрямки, механізми соціалізації економіки європейських країн. Перш за все формуються умови для здійснення активної соціальної політики з боку держав та наддержавних органів.

Як відзначає А. Левченко, в останні десятиліття в розвинутих європейських країнах стала дедалі чіткіше формуватися нова парадигма соціальної політики, що поєднує три сили: держава (політична влада), ринок (економічна влада) і громадянське суспільство (дифузійна влада, що організується знизу). Попри те що баланс між цими силами досить рухливий, чутливий і конфліктний, у багатьох випадках він все-таки результативний, забезпечує взаємне коригування та обмежує владу один одного [8, с. 3].

У сучасних умовах соціальна конкурентоспроможність національної економіки безпосередньо пов'язана із забезпеченням екологічної безпеки як гарантії вирішення проблем природного довкілля У зв'язку з цим Б. Гаврилишин підкреслює: «Для адекватної відповіді на виклики часу в основу модернізаційної стратегії України слід покласти новітню доктрину «сталого (екологічно і соціально збалансованого) розвитку». Нинішня стратегія розвитку країни, що покладається на зростання у застарілих, ресурсно-витратних та екологічно шкідливих галузях важкої промисловості й експорт первинної продукції, не може забезпечити надійну основу поступу країни на довгострокову перспективу» [1].

Разом із тим євроінтеграція зокрема й глобалізаційні процеси в цілому зумовлюють ще цілий ряд нових проблем соціального характеру. Вони стосуються процесів, що відбуваються всередині ЄС, а також тих, які виникають у процесі інтеграції для нових членів.

До таких проблем відносяться: «євроскептицизм», брак взаєморозуміння між державами-членами або окремими соціальними групами; приклади соціальної нерівності, пов'язані із відставанням економічного розвитку переважно нових членів ЄС; демографічна криза; зростання безробіття внаслідок переміщення капіталу з регіонів і країн з високим рівнем податків (кошти від яких призначені для соціальних цілей); приховування доходів від оподаткування на всіх рівнях; суперечності, пов'язані із посиленням міграції робочої сили; нестача коштів для реалізації пенсійних та інших соціальних програм, невідповідність систем соціального захисту населення в різних країнах; національні відмінності у вартості робочої сили; зростання тіньової економіки тощо. З 2004 року діє ухвалений у Ніцці на Саміті Європейського Союзу новий соціальний порядок денний, що визначає пріоритетні цілі соціальної політики. Документ увів поняття «соціальні індикатори», відповідно до них повинна оцінюватися

соціальна ситуація в ЄС і ступінь соціального захисту окремих груп населення.

Висновки

Узагальнюючи найбільш успішний досвід соціалізації економіки розвинених країн, можемо виділити загальні особливості та головні шляхи забезпечення національних соціальних конкурентних переваг:

1. Соціалізація економіки виступає як об'єктивна спрямованість розвитку економіки більшості країн, починаючи з певного етапу, на якому з'являється нагальна необхідність і можливість розв'язання певних суспільних проблем та використання соціальної політики держави для стимулювання ефективного конкурентоспроможного економічного розвитку. Ті країни, у яких історично соціальним проблемам приділялося найбільше уваги, змогли накопичити багатий досвід соціалізації економіки та застосовувати його у забезпеченні розв'язання економічних і соціальних проблем.

2. Напрямки, відповідальні суб'єкти та механізми соціалізації економіки мають національну специфіку й визначаються як механізми поєднання соціального і господарського порядку. «В основі цих механізмів закладена організаційна культура суспільства, яка характеризує: а) сталі норми поведінки, якими керується суспільство і які виступають як головний координуючий механізм будь-якої системи; б) цінності, які домінують в суспільстві на даний час; в) певну ментальну програму, яка відрізняє членів однієї системи від іншої; г) «правила гри», що визначають стосунки між членами системи; д) структуру базових цінностей тощо. Вона визначає й головні принципи та напрями соціальної політики держави» [2]. Ефективність функціонування цих механізмів визначає більш високі соціальні результати та високий соціальний конкурентний статус країни.

3. Досвід соціально конкурентоспроможного функціонування європейських «держав добробуту» дозволяє виділити ряд характерних для них загальних рис: високі показники ВВП та стабільні темпи їх зростання; наявність крупного середнього класу з відносно високим рівнем життя; відсутність крайньої диференціації доходів різних верств населення; державні соціальні гарантії населенню (безкоштовні медична допомога, освіта, надання що має потребу соціального житла, гідні пенсії і ін.); значна роль держави в перерозподілі доходів, практика державно-приватного партнерства, участь соціал-демократів в політиці; ефективні форми демократичного устрою і цивільного суспільства.

4. На даний час конкурентні переваги соціальної ринкової економіки, яка існує в ЄС, ґрунтуються на наступному: а) соціальні інтереси визначають стратегію економічну політики, загальна мета якої полягає в тому, щоб розвинути потенціал всіх людей; б) ефективна соціальна політика можлива лише за умови макроекономічної стабілізації; в) урядові фінанси мають бути надійними, щоб забезпечити свободу вибору

правильного рівня і профілю податків (без ефективного і прозорого механізму збирання податків суспільна відповідальність неможлива); г) системи соціального забезпечення повинні більшою мірою надавати послуги всім людям, ніж створювати мережу забезпечення лише мінімального рівня для найменш забезпечених верств населення, – вони повинні засновуватися на принципах соціальної та індивідуальної відповідальності всіх громадян та створювати стимули до праці; д) ефективна ринкова економіка вимагає відповідного інституціонального розвитку, установи повинні бути гнучкими, а їх дії – скоординованими, щоб пристосуватися до нових викликів; е) охорона здоров'я, освіта та виховання дітей залишаються найважливішим компонентом інвестування в майбутнє; є) охорона навколишнього середовища та нормальні умови праці означають меншу кількість витрат на охорону здоров'я і стимулюють зростання виробництва; ж) жодна соціальна політика не може компенсувати втрату робочих місць, – економічна політика, яка підтримує повну зайнятність робочої сили, є найкращою соціальною політикою.

Список використаних джерел

1. Гаврилишин Б. Стратегія сталого розвитку та європейська модель «еко-соціальної ринкової економіки» як основа конкурентоздатності України в сучасну епоху. Аналітична записка та рекомендації новій владі. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greenkit.net/Members/intereco/strategy>
2. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З.І. Галушка. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2009. – 408 с.
3. Джолос С. Держава в етатистському вимірі: загальнотеоретичний аспект / Сергій Вадимович Джолос: автореф. дис. канд.юр.наук – 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень. – Одеса. – 2011. – 20 с.
4. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика / Ю.К. Зайцев. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.
5. Эрхард Л. Благосостояние для всех // Пер. с нем. / Л. Эрхард. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 336 с.
6. Єременко В. Соціальна економіка: Видання третє, оновлене. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2006, – 369 с.
7. Концепція гуманітарного розвитку України на період до 2020 року. Проект. Національна академія наук України Секція суспільних і гуманітарних наук. – Київ, 2012. – 28 с. – С. 3.
8. Левченко А.П. Социальная политика предприятия в условиях становления социально ориентированной рыночной экономики: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда) / А.П. Левченко. – Саратов, 2009.
9. Сусак В.І. Патерналістські установки і практики громадян України в умовах посткомуністичних трансформацій / В.І. Сусак: дис. канд. наук: 22.00.03 – 2009.
10. Попович Г.М. Моделі соціальної політики і соціальна практика. – <http://www.socwd.uzhgorod.ua/Herald/herald3/32.htm>

Фонди суверенного багатства в управлінні державними активами

Стаття присвячена теоретичному дослідженню сутності фондів суверенного багатства та особливостей формування їх капіталу в контексті управління національним багатством.

Ключові слова: фонд суверенного багатства, фінансові інститути і ринки, цільові інвестиційні механізми, національне багатство, державні інвестиції, офіційні валютні резерви.

Статья посвящена теоретическому исследованию сути фондов суверенного богатства и особенностей формирования их капитала в контексте управления национальным богатством.

Ключевые слова: фонд суверенного богатства, финансовые институты и рынки, целевые инвестиционные механизмы, национальное богатство, государственные инвестиции, официальные валютные резервы.

The article is devoted to theoretical research of essence of sovereign wealth funds and features of forming of their capital in the context of management by national wealth.

Keywords: sovereign wealth fund, financial institutions and markets, special purpose investment vehicles, national wealth, state investments, official foreign reserves.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація стимулювала появу у світовій економіці нових учасників, серед яких окреме місце посідають фонди суверенного багатства – SWF (sovereign wealth funds)¹. Їх створення уособлює намагання держави збільшити свою незалежність від нестабільності середовища та управляти майбутнім економічним розвитком шляхом переходу з пасивного на активний тип управління національними активами. Управління національним багатством задля розвитку всього суспільства розширює можливості макроекономічного регулювання й іноді трактується як «новий фінансовий тип соціалізму» [1, с. 3].

Переважна більшість SWF виникла з початком XXI ст. Лише з 2005 по 2013 рік включно створено щонайменше 37 фондів.² Серед їх країн-власниць домінують країни з ринками, що формуються, які накопичують високі прибутки від експорту природних ресурсів або мають стійкий зовнішньоторговельний профіцит, сформований експортом «несировинного» характеру. SWF дозволяють їм згладжувати коливання експортних доходів, частково компенсуючи неефективність національних фінансових систем, неспроможних абсорбувати зовнішні надходження без прискорення інфляції або «перелітання» валютного курсу. Розвинені країни створюють такі фонди здебільшого для забезпечення довгострокової стійкості національних пенсійних систем. Обся-

ги активів під управлінням SWF становлять понад \$6,3 трлн. і, за прогнозом МВФ, у 2016 році перевищать обсяги глобальних офіційних валютних резервів. Швидко розширення їх активів – за 2008–2013 роки вони зросли на 95%, – прямий наслідок наростання глобальних дисбалансів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження функціонування суверенних фондів у сучасній літературі має багатоаспектний характер і стосується як вивчення їх еволюції, структурних характеристик і принципів діяльності (А. Бланделл–Вігналл, Е. Ле Борне, У. Дас, Р. Джилсон, С. Керн, Х. Кермо, П. Кунцель, Ю. Лу, П. Медас, Е. Монк, Дж. Ньюжі, І. Петрова, Ю. Пілман, Е. Розанов, Х. Сантісо, Е. Труман, У. Фазано, Дж. Хагет, Ю. Ху та інші), так і аналізу їх інвестиційних стратегій на міжнародних фінансових ринках, наслідків активності для світової економіки, впливу на економіку приймаючої країни тощо (Р. Бек, С. Бернштейн, В. Барбері, Ф. Бертоні, К. Болдінг, Б. Бортолотті, Е. Грін, К. Девентер, Дж. Джексон, С.Р. Джорі, Дж. Карольї, А. Кнілл, Дж. Котлер, В. Міраккі, М. Фідора, Д. Фішер, Н. Фернандес та ін.). Причина підвищеного інтересу до суверенних фондів потрійна: стрімке розширення масштабів їх діяльності; зростання їх системного значення у світових фінансах як глобальних інвесторів; імовірність політично вмотивованих міжнародних інвестицій SWF у поєднанні з питаннями національної безпеки країн–реципієнтів. Попри важливу роль у світовій економіці, суверенні фонди – тема відносно невеликої кількості досліджень у вітчизняній науковій літературі.

Метою статті є теоретичне дослідження сутності фондів суверенного багатства у контексті управління національним багатством.

Виклад основного матеріалу. Концептуальною основою функціонування суверенних фондів є теорія постійного доходу, яка передбачає міжчасове згладжування обсягу коштів, що використовуються економічним агентом протягом життя, з урахуванням середнього рівня доходу за весь період. Такий підхід припускає заощадження державою частини доходів за сприятливої економічної кон'юнктури та їх використання у несприятливі часи. Інституційною основою реалізації цього підходу є управління частиною національного багатства через спеціальний інвестиційний механізм, який є окремою, незалежною операційною структурою з професійного управління портфелем дер-

¹ Іноді вони фігурують під назвою «фонди національного добробуту» або «суверенні інвестиційні фонди».

² Тут і далі, якщо не зазначено окремо, розраховано автором за даними [11]. Серед країн, які нещодавно створили або планують створити SWF, – Ангола, Бразилія, Болівія, Гана, Грузія, Індія, Іран, Ірландія, Італія, Канада, Монголія, Нігерія, Панама, Словенія, Тайвань, Таїланд, Франція, Японія тощо.

жавних активів. Об'єктивна потреба в такому управлінні зумовлена двома головними завданнями накопичення національного багатства у часі. Перше – у довгостроковому періоді нестійкість міжнародної конкурентоспроможності національної економіки і вичерпність природних ресурсів визначають необхідність справедливого розподілу доходу між поколіннями шляхом перетворення сучасного потоку експортних прибутків у стійкий дохід. Друге – висока волатильність товарних цін на міжнародних ринках вимагає систематичного управління ціновими ризиками та обмеження економічних коливань.

За С. Керном [8, с. 4–6], потенційні переваги делегування управління національним багатством суверенному фонду стосуються чотирьох аспектів: 1) SWF слугує пулом ліквідності, який шляхом міжчасового перерозподілу державних доходів захищає економіку від волатильності на ринках, що мають критичне значення для економіки; 2) диверсифікація національного багатства через міжнародне інвестування в широкий спектр активів зменшує ризики концентрації, які виникають унаслідок залежності економіки, що експортує сировинні та інші товари, від міжнародних ринків; 3) перерозподіл надлишкових доходів до відокремленого фонду управління державними активами дозволяє оптимізувати співвідношення ризику і доходності на національне багатство; 4) переміщення державних активів до SWF дає можливість підвищити підзвітність у секторі державного управління за рахунок збільшення громадського контролю за державними фінансами, що сприяє зменшенню непрозорості управління державою національним багатством.

Хоча суверенні фонди існують понад півстоліття, загальноприйнятого їх визначення немає. Внаслідок варіювання визначень трактування функціональних характеристик SWF також неоднозначне, а оцінки розміру відповідного ринку істотно різняться. Це створює підставу для тверджень, що ці фонди є штучною категорією і сумішшю протиріч [4], отже, вимагає з'ясування їх економічної сутності.

За формальними ознаками, фонд суверенного багатства виступає як специфічний спосіб утримання державою фінансових і корпоративних активів. Це інвестиційний механізм спеціального призначення, який перебуває у прямій або опосередкованій власності сектора державного управління та управляє національними доходами рентного походження й профіцитом бюджету.

За своєю сутністю фонд суверенного багатства – це:

- запас активів держави, які законодавчо й фінансово відособлені від інших державних активів та офіційних валютних резервів;
- фінансовий механізм управління державними заощадженнями;
- інститут, що дозволяє реалізувати державну економічну політику шляхом формування, розміщення і використання активів фонду.

Суверенні фонди створюються державою для досягнення макроекономічних цілей і не мають конкурентів або еквіва-

лентних за функціями установ в межах власної країни³. Їх функції доповнюють функції традиційних інституцій державного управління, таких, як центральний банк, державний пенсійний фонд, банк розвитку тощо. З економічного погляду SWF можна розглядати як новий спосіб виробництва і розподілу суспільних благ: він забезпечує послуги, які не спроможні продукуватися через ринкові механізми унаслідок недосконалості ринку. Так, стабілізація державних доходів є суспільним благом для діяльності держави, а збереження реальної вартості національного багатства – це суспільне благо для майбутніх поколінь.

За характером діяльності SWF є новим типом інституційних інвесторів, комерційна мета яких – отримати позитивну з коригуванням на ризик доходність на свої активи. Проте вони відрізняються від традиційних інституційних інвесторів рядом системних рис. Серед їх специфічних функціональних характеристик варто відзначити такі: обмежений обсяг явних зобов'язань на балансі чи повна їх відсутність; відсутність прямого цільового взаємозв'язку між джерелами формування капіталу й зобов'язаннями фонду; переважно стабільні надходження капіталу за відсутності регулярного вилучення коштів; інвестиційний характер діяльності при незначній кількості інвесторів; орієнтація на прибутковість на тлі обмеженої необхідності у постійному генеруванні грошового потоку тощо.

Як і інші інституційні інвестори, SWF володіють, розпоряджаються та управляють портфелем активів з використанням різних стратегій їх розміщення та управління ризиками, що відображає їх різні цілі та обмеження. Проте їх інвестиційним стратегіям властиві певні спільні риси, які слідує із сутності цих фондів. Як правило, вони мають низький ліверидж, а їх інвестиційні рішення не обмежені конкретними класами активів або валютною експозицією. Для розширення прибуткових можливостей, вони інвестують у широкий спектр активів з різним рівнем ризику. При цьому (за визначенням⁴) операції таких фондів обов'язково включають інвестиції в іноземні фінансові інструменти. Це зумовлює істотну диверсифікацію інвестиційного портфеля, у який конвертуються національні активи країни-власниці. Невизначеність зобов'язань (або тривалий період їх виконання) визначає довгостроковість інвестиційного горизонту SWF, а разом із відсутністю обмежень на розміщення активів – готовність до ризику. Чим більший ризик дозволяє собі суверенний фонд, тим ширший діапазон його інвестиційних можливостей.

Сучасні фонди суверенного багатства мають різне цільове призначення і функції, різні джерела доходів і різний склад портфеля, різноманітну правову та управлінську структуру, й диференційовані за характером інтеграції до системи державного управління. Вони не мають визначеної інституційної структури й можуть бути структуровані як фонд, корпорація або пул активів і функціонувати як окрема юри-

³ Проте існує ряд країн, де створено кілька SWF: США (8), ОАЕ (7), Китай (4) тощо.

⁴ У значній кількості трактувань поняття «фонди суверенного багатства» фонди, що інвестують переважно або виключно у національні активи виключаються із числа SWF.

дична особа, підрозділ в межах центрального банку або міністерства фінансів, рахунок зі спеціальним режимом, схема довірчого управління тощо⁵. Відповідно, у літературі визначаються різні форми і причини створення SWF, представлені різні їх типології, в основі яких лежать відмінні інвестиційні та інституційні критерії. З урахуванням подальшого аналізу найбільш типові характеристики суверенних фондів за різними класифікаційними критеріями узагальнено у табл. 1.

Функціональне призначення SWF в економіці задається державою і, як правило, поєднує стабілізаційну (забезпечення коротко- і середньострокової макроекономічної стабілізації, насамперед, згладжування коливань у доходах і витратах державного бюджету) та ощадну (формування довгострокових заощаджень з метою зниження фінансового навантаження на майбутні покоління) функції. Однак воно не є сталим: макроекономічні цілі суверенних фондів змінюються у часі зі зміною економічних і фінансових умов. Їх призначення може переміщатися від початкової відносно короткострокової потреби в економічній стабілізації до більш довготермінової мотивації формування державних заощаджень для

майбутніх поколінь, або вони початково можуть бути орієнтовані на реалізацію кількох завдань і функцій водночас. Конкретні напрямки їх використання державою поєднують такі комбінації, як макроекономічна стабілізація і стабілізація фінансової системи, диверсифікація національних активів, підтримка еластичності платіжного балансу, оптимізація податків, обмеження зростання витрат державного бюджету в періоди підвищення товарних цін, розв'язання соціальних проблем (фінансування соціальних програм, медицини), підтримка пенсійної системи, реструктуризація вітчизняних підприємств і галузей економіки, і навіть некомерційна міжнародна інвестиційна діяльність, спрямована на просування

⁵ Наприклад, сингапурський Temasek – компанія у власності держави, а норвезький Government Pension Fund – Global (GPF) є спеціальним рахунком міністерства фінансів у центральному банку. Коли інвестиційна стратегія фонду націлена на отримання вищої доходності й передбачає операції на ринках акцій та альтернативних інвестицій, управління його активами типово передається зовнішньому менеджеру, щоб забезпечити управління інвестиційним портфелем на професійній основі. Так, 80% активів Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) керуються зовнішнім менеджером, у Сінгапурі та Південній Кореї SWF також керують спеціальні агентства. Якщо в країні діє кілька суверенних фондів, може бути створена окрема агенція, яка управляє їх активами.

Таблиця 1. Таксономія фондів суверенного багатства

Критерій класифікації	Відмінності між типами SWF
Мета створення	<ul style="list-style-type: none"> захист бюджету та економіки від волатильності цін і доходів стабілізація грошового і валютного ринків формування заощаджень для майбутніх поколінь фінансування економічного та соціального розвитку
Форма управління активами	<ul style="list-style-type: none"> державний орган приватна керуюча компанія
Джерела формування капіталу	<ul style="list-style-type: none"> доходи державного бюджету від експорту природних ресурсів або промислових товарів бюджетні надходження за рахунок фіскальної політики інші державні надходження (приватизація державних активів, іноземні кредити, зарубіжна фінансова допомога тощо) офіційні валютні резерви приватний капітал, отриманий через випуск акцій та облігацій грошові кошти в національній та іноземній валюті
Структура портфелю активів	<ul style="list-style-type: none"> іноземні фінансові активи (державні і корпоративні облігації, акції, сек'юритизовані фінансові активи, деривативи) закордонні альтернативні інвестиції (нерухомість, хедж-фонди) внутрішні цінні папери
Інвестиційна стратегія	<ul style="list-style-type: none"> консервативне портфельне інвестування з метою диверсифікації портфельні інвестиції з метою отримання доходу стратегічні (прямі) інвестиції змішана інвестиційна політика
Сфера вкладання коштів	<ul style="list-style-type: none"> нерухомість і будівництво фінансовий сектор промислові підприємства електроенергетичний сектор інфраструктура і транспорт послуги і роздрібна торгівля технології
Напрями використання доходів	<ul style="list-style-type: none"> поповнення державного бюджету коригування зовнішньоекономічної нерівноваги погашення зовнішнього боргу субсидування внутрішніх цін фінансування пенсійних виплат фінансування інвестиційних проектів антикризове фінансування

Джерело: складено автором.

політичних або стратегічних інтересів тощо.⁶ Як наслідок, SWF постають як різномірна група державних фінансових інститутів, характеристики і функції яких широко варіюють, хоч і не є взаємовиключними.

Суверенні стабілізаційні (фіскальні) фонди призначені ізольовувати потік доходів країни від шоків умов торгівлі – короткострокового ринкового розвитку і цінових коливань базових активів (товарних або валютних). Вони створюються для зниження чутливості державного бюджету до кон'юнктури світових цін у країнах, що залежать від експорту певного товару⁷. Механізм їх функціонування передбачає порівняно короткостроковий інвестиційний горизонт й досить консервативне портфельне інвестування у високоліквідні, низько-ризикові активи з фіксованим доходом – інструменти грошового ринку і державні облігації, щоб забезпечити можливість швидко реагувати на непередбачені тимчасові зміни потреб економіки у ліквідності. Вирівнюючи доходи від експорту, такі фонди стабілізують економічний розвиток, і є одним із інструментів нейтралізації надлишкової ліквідності. Завдяки цьому вони зменшують інфляційний тиск й дозволяють стримувати зростання бюджетних доходів і витрат у період високих зовнішніх цін на головні експортні товари. Знижуючи залежність національної економіки від коливань експортних надходжень, такі фонди діють як своєрідний вбудований (автоматичний) стабілізатор бюджетного та економічного розвитку країни.

Суверенні ощадні фонди спрямовані на забезпечення справедливого розподілу національного багатства між поколіннями⁸. Їх основне призначення – збереження реальної вартості сировинного багатства країни для багатьох поколінь, оскільки природні ресурси з плином часу вичерпуються. Трансформуючи доходи від експорту невідновлюваних природних ресурсів (таких як нафта, газ) у диверсифікований портфель міжнародних фінансових активів, вони діють як фонди заощадження поточних доходів на користь майбутніх поколінь, і тим самим забезпечують міжчасове вирівнювання рівня життя населення країни. Ощадні фонди мають довгостроковий інвестиційний горизонт й інвестують переважно в корпоративні цінні папери та альтернативні інвестиції (нерухомість, хедж-фонди та інші ризикові активи), зосереджуючись на активах, доходність яких мало корелює з цінами на експортні товари. По суті, вони акумулюють запас капіталу для майбутніх поколінь, що базується на двох складових – вартості активів і доходності інвестування.

Резервні інвестиційні корпорації – це суверенні фонди з інвестування резервних активів, призначені для зниження витрат утримання надлишкових обсягів офіційних валютних резервів або здійснення інвестиційної діяльності з вищим рівнем ризику⁹. На протипагу традиційному управлінню офіційними резервами (які зазвичай розміщуються центральними банками у фінансові інструменти з дуже коротким інвестиційним горизонтом і мінімальним ринковим і кредитним ризиком – ліквідні суверенні борги розвинених країн і депозити в провідних зарубіжних банках), такі SWF функціо-

нують як приватні інвестиційні фонди, менеджери яких мають більшу свободу щодо інвестування й прийняття ризику. Вони здійснюють міжнародну портфельну диверсифікацію і за рахунок прийняття більшого ризику забезпечують вищу доходність інвестування валютних резервів. Основні класи активів їх інвестиційних портфельів – довгострокові державні облігації, цінні папери, забезпечені активами, корпоративні борги, акції, хедж-фонди, нерухомість, товари, прямі акціонерні інвестиції, деривативи, активи ринків, що формуються, тощо. Майже винятковою їх характеристикою, яка відрізняє їх від інших типів SWF – переважно портфельних інвесторів, є агресивна інвестиційна стратегія, що поєднує пряме інвестування (венчурний капітал, викуп контрольного пакету) з використанням лівериджу [10, с. 5]. Висока значимість альтернативних інвестицій у їх портфелях пояснюється націленістю на вищу доходність, кращу диверсифікацію й хеджування ризиків, і є способом зниження загального ризику портфеля без втрати можливості значної доходності.

Як спеціалізовані структури із розміщення валютних резервів країни, резервні інвестиційні корпорації забезпечують альтернативне управління припливом капіталу без втручання у національний грошовий ринок. Абсорбуючи іноземну валюту, вони діють як специфічний механізм заміщення стерилізованих валютних інтервенцій центрального банку, що поглинають грошову емісію, зумовлену збільшенням чистих іноземних активів монетарної влади. «Стерилізація» припливу іноземної валюти за рахунок резервних корпорацій дозволяє досягти тієї ж мети, що й при валютній стерилізації – запобігання інфляції та спекулятивних бульбашок з одночасною стабілізацією обмінного курсу, однак ці значно меншими витратами.

Окрему категорію SWF становлять *суверенні пенсійні резервні фонди*, спрямовані на усунення фіскальних дисбалансів, зумовлених демографічним старінням. Основне їх призначення – забезпечити довгострокову стійкість пенсійної системи країни в умовах демографічного шоку.¹⁰ На відміну від традиційних державних пенсійних фондів, вони не мають конкретних, юридично визначених бенефіціарів, отже, прямих пенсійних зобов'язань. Серед інших їх відмінностей – чітке

⁶ Наприклад, норвезький GPFG одночасно виконує ощадну і стабілізаційну функції. Його кошти використовуються на фінансування альтернативної енергетики, спецпрограми, пенсійне забезпечення тощо. *Economic and Social Stabilization Fund (ESSF)* Чилі сформований з метою макроекономічної стабілізації, зокрема, бюджетної. Його кошти спрямовуються на виплату зовнішнього боргу й субсидування цін на бензин. *Sovereign Fund* Бразилії призначений забезпечувати фінансування у разі можливої фінансової кризи і надавати допомогу бразильським фірмам у торгівлі та прямих іноземних інвестиціях. *Meta Strategic Investment Fund* Франції – стабілізація французьких фірм і фінансування інноваційних проєктів.

⁷ Прикладом стабілізаційних фондів є Нафтовий фонд Азербайджану і ESSF Чилі.

⁸ Приклади ощадних фондів включають ADIA та Kuwait Investment Authority (KIA).

⁹ Прикладами резервних інвестиційних корпорацій є китайська SAFE Investment Company, Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio, Khazanah Nasional BHD Малайзії, сингапурський Temasek Holdings, National Stabilisation Fund Тайваню тощо.

¹⁰ Серед найбільш відомих пенсійних резервних фондів – австралійський Government Future Fund, Superannuation Fund Нової Зеландії, ірландський National Pensions Reserve Fund, норвезький GPFG, Alaska Permanent Reserve Fund Corporation у США.

розмежування активів фонду й активів системи соціального забезпечення, відокремленість управління інвестиціями від актуарних і платіжних функцій соціального захисту, відкладене в часі виконання функції пенсійного забезпечення, довгостроковий характер інвестування коштів тощо.

Так само як стабілізаційні фонди мають елімінувати волатильність бюджетних надходжень при коливаннях світових товарних цін, пенсійні резервні фонди покликані мінімізувати потенційні витрати бюджету на фінансування пенсійних виплат при ускладненні демографічних умов. Функціонування таких фондів передбачає активну інвестиційну стратегію на фінансових ринках з метою отримання високого доходу в довгостроковій перспективі, за рахунок якого можливе співфінансування добровільних пенсійних накопичень громадян країни, виплата державних пенсій, забезпечення збалансованості бюджету державного пенсійного фонду, заміщення бюджетних трансфертів на покриття його дефіциту тощо. Фактично, створюючи додатковий дохід шляхом використання ризикових стратегій інвестування своїх активів, держава зменшує прямі витрати по пенсійному забезпеченню майбутніх платників податків [6, с. 13–14].

Існують й інші суверенні інвестиційні механізми. Приміром, суверенні фонди стратегічного розвитку є інструментом здійснення інвестиційної політики держави і призначені для фінансування пріоритетних соціально-економічних проектів шляхом розміщення коштів у національні активи.¹¹ Іноді такі інституційні структури відмежовують від суверенних фондів, попри їх спільні риси, іноді відносять до SWF, незважаючи на відмінності щодо розміщення портфеля активів. У цілому ж, країни створюють фонди суверенного багатства в різних формах, щоб досягти широкого діапазону цілей. Найчастіше комбінуються різні елементи трьох перших категорій фондів [10, с. 5], тому в реальності відмінності між різними типами SWF не дуже чіткі.

Ключовою системною ознакою суверенних фондів, як окремого типу інституційних інвесторів, є характер формування капіталу й вилучення коштів. Теоретично джерелом капіталу SWF є абсолютна земельна рента (за Марксом) [1, с. 5] – монопольний дохід власника землі або природних ресурсів, який перевищує доходи, що генерує аналогічний обсяг інвестованого капіталу в інших секторах економіки, де середня норма прибутку встановлюється на основі конкуренції. На практиці сформований капітал більшості суверенних фондів відображає наявність надлишкових державних доходів і валютних резервів, акумульованих протягом низки років унаслідок сприятливої макроекономічної, зовнішньоторговельної і фінансової позиції країни, що пов'язана із довгостроковим бюджетним плануванням й обмеженням витрат. Як правило, ресурсною базою суверенних фондів є доходи від міжнародної торгівлі й доходи державного бюджету – надлишки поточного рахунку платіжного балансу від експорту природних ресурсів або промислових товарів, які консоліднуються в державному бюджеті, загальні доходи державного

бюджету від податкової політики, приватизаційних операцій тощо, бюджетний профіцит (у тому числі за рахунок обмеження бюджетних витрат), офіційні валютні резерви та операції центрального банку з іноземною валютою для запобігання надмірному зміцненню курсу національної валюти. Джерелом капіталу суверенних фондів можуть бути також доходи держави, отримані за рахунок державних часток в компаніях, суспільні заощадження, пенсійні резерви тощо. Фінансування типово надходить з різних джерел, які можуть комбінуватися. У процесі діяльності важливим джерелом ресурсів SWF стають доходи від управління їх активами. Специфічним є характер фінансування SWF у бідних і нерозвинутих країнах, де їх капітал формується за рахунок іноземних кредитів або коштів допомоги закордонних донорів.¹²

Домінуюче джерело державних доходів, інвестованих у SWF – надходження від продажу природних ресурсів, при цьому 59% загального фінансування суверенних фондів становлять доходи від експорту вуглеводнів. Типові приклади країн-експортерів нафти, де діють SWF, – Бруней, Катар, Кувейт, Лівія, Мексика, Об'єднані Арабські Емірати, Росія, Саудівська Аравія, а також Аляска в США. У таких країнах як Австралія, Ботсвана, Кірибаті та Чилі основою фінансування SWF є експорт ресурсів у вигляді міді, алмазів, мінералів, фосфатів тощо. Переважна більшість SWF (44 фонди) належать країнам-експортерам нафти й газу, і майже 60% активів під управлінням суверенних фондів сконцентровано в нафтогазових SWF (табл. 2).

Строгої процедури для формування й поповнення капіталу таких фондів не існує. Найчастіше нагромадження їх активів відбувається за рахунок експортних мит і податків на видобуток корисних копалин – оподатковування доходів приватних компаній від експорту природних ресурсів, експортних доходів державних сировинних компаній, що безпосередньо спрямовуються до бюджету. Для визначення державних відрахувань на фінансування SWF застосовують різні підходи: враховуються всі доходи від експорту природних ресурсів або кошти спрямовуються до фонду лише тоді, коли державний бюджет має надлишок; встановлюється певний фіксований відсоток або від розміру експортних надходжень, або від загальної суми профіциту бюджету, або від ВВП; враховується або різниця між прогнозними і фактичними цінами на експортні товари, або перевищення цін на природні ресурси, що експортуються, над їх пороговим значенням.¹³ Процедура вилучення коштів залежить від цілей

¹¹ Наприклад, *Government of Singapore Investment Corporation, Korea Investment Corporation*.

¹² Прикладом є *Poverty Action Fund* Уганди.

¹³ Так, до КІА Кувейту перераховується 10% державних доходів незалежно від їх походження і цін на нафту. Кошти до ESSF Чилі надходять із надлишків бюджетних доходів, що виникають при перевищенні фактичної експортної ціни міді над базовою, яку щорічно встановлює міністерство фінансів. Норвезький GPFГ використовує комбінацію різних підходів для визначення принципів накопичення і вилучення коштів. Зокрема, урядові витрати мають дорівнювати очікуванім ненафтовим надходженням (а не сукупним надходженням до бюджету), що включають і реальні доходи фонду. Це означає, що усі чисті надходження від продажу нафти надходять до SWF, таким чином зберігаючи вартість ресурсів.

Таблиця 2. Фонди суверенного багатства, найбільші за обсягами активів (березень 2014 року)

Фонд	Активи під управлінням, \$ млрд.	Країна	Рік заснування	Тип SWF
Government Pension Fund – Global (GPGF)	838	Норвегія	1990	Товарний (нафта)
Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)	773	ОАЕ	1976	Товарний (нафта)
SAMA Foreign Holdings	675,9	Саудівська Аравія	–	Товарний (нафта)
China Investment Corporation (CIC)	575,2	Китай	2007	Нетоварний
SAFE Investment Company	567,9	Китай	1997	Нетоварний
Kuwait Investment Authority (KIA)	410	Кувейт	1953	Товарний (нафта)
Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio (HKMAIP)	326,7	Китай (Гонконг)	1993	Нетоварний
Government of Singapore Investment Corporation (GSIC)	320	Сінгапур	1981	Нетоварний
Temasek Holdings	173,3	Сінгапур	1974	Нетоварний
Qatar Investment Authority (QIA)	170	Катар	2005	Товарний (нафта і газ)
National Social Security Fund (NSSF)	160,6	Китай	2000	Нетоварний
«Нафтогазові» SWF	3807,5			
Інші	2549,8			
Разом	6357,3			

Джерело: складено за даними [11].

конкретного SWF. У фондах, орієнтованих на збереження реальної вартості активів, можливість вилучення коштів пов'язана із рівнем доходності портфелю. Найпростіша схема фінансування стабілізаційних фондів передбачає встановлення контрольної ціни експортного товару, що визначена на основі історичних цін і прогнозів майбутніх цін. При перевищенні фактичними цінами контрольної ціни кошти надходять до SWF, при падінні фактичних цін нижче за контрольну ціну має місце трансферт коштів із фонду до державного бюджету. Складніший варіант передбачає оцінку довгострокового рівня державних надходжень, що включає надходження, отримані у період, коли товарні ціни знаходяться на рівні, що відповідає довгостроковому прогнозу, а економіка розвивається згідно з трендом. Якщо фактичні бюджетні надходження перевищують прогнозовані через зростання товарних цін або прискорення темпів економічного зростання, цей надлишок накопичуються у фонді. І навпаки, якщо фактичні надходження менші за прогнозовані, кошти вилучаються із фонду до бюджету.

У теоретичному плані розвиток «сировинних» суверенних фондів слід розглядати як спосіб заміщення багатства при значній залежності економіки від природних ресурсів. SWF є формою обміну одного типу активів (природних ресурсів) на інший, більш ліквідний (фінансові активи) для підвищення ефективності використання доходів від природних ресурсів. Це визначає характер використання державою таких структур – підтримка економічної стабільності, елімінація впливу коливань цін на сировинні товари на державний бюджет, диверсифікація економіки, фінансування інфраструктурних проектів, збереження вартості сировинного багатства для майбутніх поколінь або купівля часток в акціонерному капіталі компанії розвинених країн, щоб отримати доступ до ефективніших технологій і бізнес-рішень.¹⁴

Інша поширене джерело фінансування SWF – прямі трансферти коштів із офіційних валютних резервів, що накопичу-

ються у результаті або активного поточного рахунку, зумовленого застосуванням стратегії зростання, що базується на нарощуванні експорту, або постійного структурного профіциту торговельного балансу унаслідок політики недооцінки національної валюти, спрямованої на підтримку конкурентоспроможності економіки. Істотне зростання обсягів і ступеня концентрації валютних резервів країн світу в останні роки, зробило їх трансферт до суверенних фондів особливо популярним. Таку стратегію демонструють насамперед азіатські країни – Китай, Гонконг, Малайзія, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань тощо, які разом (без Японії) утримують понад 48% глобальних офіційних валютних резервів (\$5490 млрд. із \$11 403,5 млрд. у 2012 році [5, с. 169]). Активи під управлінням таких SWF становлять \$2513,9 млрд., що відповідає приблизно п'ятій частині загальносвітових валютних резервів.

Економічна основа розвитку таких SWF – нагромадження надлишкового обсягу валютних резервів понад їх оптимальний рівень. Теоретично оптимальний рівень резервів – це обсяг резервів, при якому граничний прибуток дорівнює граничним витратам їх зберігання, і який здатний компенсувати слабкість макроекономічної позиції країни (дефіцит поточного рахунку, зростання реального валютного курсу) та обмежити її вразливість до міжнародного фінансового зараження. Існує два головні мотиви високого попиту на накопичення валютних резервів. По-перше, самострахування на випадок реверсів міжнародних потоків короткострокового капіталу і потенційно можливих криз. По-друге, обмеження волатильності курсу національної валюти, яка при низькому рівні фінансового розвитку веде до скорочення темпів економічного зростання. Проте коли обсяг валютних резервів переростає оптимальний рівень, необхідний для цілей макроекономічної стабілізації, витрати їх утримання істотно

¹⁴ Так, на фондовій біржі Дубаї після реалізації інвестиційних проектів SWF із Nasdaq і Лондонською фондовою біржею, діє нова торговельна система, розроблена Nasdaq.

зростають, а додаткове накопичення резервів фактично стає збитковим. За оцінками, з початку XXI ст. вартість їх утримання для країн, що розвиваються, становить близько 1% ВВП щорічно. Необхідність збалансування вигод і витрат акумуляції валютних резервів вимагає підвищення ефективності їх розміщення через менш консервативні інвестиційні механізми з адаптуванням практик, що застосовуються в управлінні приватними активами.

Розвиток цього типу SWF відповідає сучасній практиці управління офіційними валютними резервами, яка за останнє десятиліття еволюціонувала до більшої спрямованості на доходи та управління ризиком. Економічна підстава такої еволюції – низька доходність резервних активів: протягом останніх 60 років типовий портфель резервів центрального банку мав річну реальну доходність менше 1%, тоді як диверсифікований портфель типу пенсійного фонду – близько 6% [8, с. 5]. Сучасні способи підвищення ефективності розміщення резервів передбачають розширення межі ризику–доходності і включають: 1) розподіл портфеля резервних активів на інвестиційний і ліквідний транші для використання їх із різними цілями та правилами інвестування; 2) створення окремого фонду, що не входить до балансу центрального банку. Перевага суверенному фонду надається, як правило, з міркувань диверсифікації резервного портфеля і більшої орієнтації на доходність.

Інтегрованість в управління офіційними валютними резервами визначає специфіку таких SWF. Вона характеризується двома паралельними тенденціями. Одна відображає їх функціональну спрямованість – генерувати вищу доходність при розміщенні резервних активів, мінімальний рівень якої перевищує витрати стерилізації грошової бази в умовах припливу іноземного капіталу, і водночас хеджувати чинники ризику, що впливають на профіцит поточного рахунку. Інша тенденція визначається значними обсягами активів під їх управлінням – такі фонди є важливим джерелом ліквідності на глобальних ринках капіталу і в перспективі (через посилення регулювання традиційних банків) можуть перетворитися на новий, зі специфічним механізмом функціонування, тип кредиторів у світовій економіці.

Новим джерелом капіталу SWF з 2009 року є приватне фінансування через продаж облігацій або IPO. Серед SWF, що залучають капітал у приватному секторі, представлені зазвичай ті, портфелі яких зосереджують значну частку матеріальних активів (частки у державних чи спільних підприємствах і приватних компаніях), отже, мають порівняно неліквідну базу капіталу, пов'язану з нерухомістю та основними засобами, які складно продати на ринку, щоб збалансувати чи розширити портфель. Формування нової тенденції у фінансуванні суверенних фондів зумовлене попитом на фінансові ресурси і по суті відображає нову форму взаємодії приватного і державного капіталу. У кризові 2008–2009 роки вартість активів SWF знизилась, а приплив коштів від урядів–власників скоротився.¹⁵ Залучення приватного ка-

піталу надало SWF можливість зменшити поточні фінансові обмеження і зберегти обрані інвестиційні стратегії. За суттєвого зниження доходності основних інвестиційних активів (облігацій, акцій), приватне фінансування дозволяє розширити інвестування у ризикові ринкові активи, щоб підтримати необхідний рівень прибутковості.

Участь приватного капіталу не змінює суверенної природи SWF: для забезпечення пріоритетності державних інтересів проти приватних, вони обмежують частку приватних інвесторів у капіталі 5% від обсягу активів під управлінням. Однак через появу фідуціарних зобов'язань SWF перед приватними інвесторами, держава втрачає повний контроль над активами, нагромадженими за рахунок державних заощаджень. Загалом приватне фінансування модифікує характеристики та ефекти діяльності SWF і має двійчастий характер. З одного боку, така схема позитивно позначається на ефективності та довгостроковій фінансовій дисципліні фонду: щоб вдовольнити очікування інвесторів і сплатити їм оголошену доходність, він має підвищувати результативність своєї діяльності; щоб зміцнити довіру інвесторів, він змушений збільшувати рівень прозорості й корпоративного управління, відповідно, покращується його міжнародна репутація. Крім того, коли суверенний фонд фінансується приватним капіталом (особливо міжнародним), суттєво звужуються можливості політично вмотивованих інвестицій, оскільки приватні інвестори орієнтовані на прибуток, а не на політику. Зрештою, SWF, інтереси яких зосереджені у власній країні, шляхом закордонних емісій здатні залучати до національної економіки міжнародний приватний капітал для рекапіталізації вітчизняних компаній, який або не доступний взагалі, або доступний зі значно вищими витратами [3, с. 25].

З іншого боку, приватне фінансування може мати негативні наслідки для інвестиційної стратегії суверенних фондів. Важлива конкурентна перевага SWF проти традиційних інституційних інвесторів полягає в тім, що не маючи явних зобов'язань, вони можуть інвестувати у довгострокові, неліквідні активи. З випуском цінних паперів ця перевага зникає, адже нова структура портфелю зобов'язань вимагає від SWF зважати на права і вимоги приватних інвесторів, і він стає підзвітним не лише уряду, а й цим інвесторам. У підсумку приватні зобов'язання трансформують інвестиційну поведінку фондів. Тривалий час SWF діяли як пасивні інвестори, без утримання контрольного пакету у цільовій компанії. З появою зобов'язань перед приватними інвесторами, SWF мають залучатися до управління компаніями, у які вони інвестують, перетворюючись на активних інвесторів з новим балансом інтересів. Це знижує попит на інвестиції SWF з боку тих іноземних компаній, яким необхідний новий капітал, але які уникають втручання у свою діяльність. За таких умов постає також проблема економічної суверенності краї-

¹⁵ За період з 2007 року до початку 2009 року вартість активів SWF впала приблизно на 20% (на \$600 млрд.) [2].

ни–реципієнта, особливо, якщо SWF володіє значною часткою капіталу іноземної компанії.

Окремим аспектом діяльності SWF є потенційний вплив їх фінансово–інвестиційного механізму на економіку власної країни. Як запас багатства, SWF здатні забезпечити інвестування і кредитування національної економіки з меншими витратами, ніж приватні фінанси [9]. Як механізм транскордонного інвестування, вони впливають на макроекономічні параметри. Функціонування SWF дозволяє обмежити інфляційний процес за рахунок нейтралізації надлишкової ліквідності; пом'якшити наслідки «голландської хвороби» та обмежити підвищення реального обмінного курсу національної валюти; скоротити витрати державних запозичень, оскільки запас іноземної валюти у країні–позичальниці сприймається зарубіжними інвесторами як скорочення ризику дефолту; стимулювати фінансовий розвиток завдяки сприянню розвитку національного ринку облігацій тощо.

На особливу увагу заслуговує діяльність SWF як кредитора останньої інстанції національної економіки: використання їх ресурсів для внутрішніх інвестицій в умовах шоків дозволяє заміщувати закордонне фінансування економіки, яке може призвести до втрати країною економічної самостійності. Роль SWF як джерела довгострокового фінансування національної економіки яскраво виявилась у період глобальної фінансової кризи 2008–2009 років. Під час кризи інтервенції суверенних фондів жодним чином не були пов'язані з отриманням доходу і мали досить специфічний характер: вони діяли в межах державних програм підтримки різних секторів економіки.

З формального погляду SWF не спроможні діяти як кредитор останньої інстанції. Вони є довгостроковими інвесторами CAPM–типу, активи яких складно перетворити на готівку, особливо, під час кризи. Проте використання SWF як національного кредитора можливе саме завдяки їх специфічним рисам: на відміну від приватних інвестиційних фондів, SWF не мають явних зобов'язань, тому в умовах кризи здатні здійснювати довгострокові інвестиції в активи з нижчою нормою дохідності; на відміну від центральних банків, SWF можуть купувати акції, отже, слугувати інструментом рекапіталізації національних компаній; на відміну від іноземних позик, фінансування від власного SWF не створює зобов'язань перед зовнішніми кредиторами і дає змогу уникнути іноземного поглинання стратегічно важливих для національної економіки компаній при їх рекапіталізації. Ступінь і характер інтервенцій SWF залежить від чутливості країни–власниці до бізнес–циклів і фінансових криз.

Функціонування SWF як кредитора останньої інстанції не є «кризовою» інновацією. У деяких країнах можливість такого втручання передбачена законодавчо. Однак під час кризи 2008–2009 років суверенні фонди активно використовувались для подолання кризових явищ у національній економіці, незалежно від їх цільового призначення [7]. Підтримка

економіки набувала різних форм: пряме фінансування бюджетного дефіциту (у тому числі покриття антикризових витрат); інтервенції на валютному ринку (щоб протистояти спекулятивним атакам на обмінний курс національної валюти); квазіфіскальні заходи підтримки у формі прямої капіталізації банків і фінансових ринків (зокрема, інвестування в активи банківської системи для подальшого збільшення обсягів банківського кредиту або підтримки власне банківської системи); кредитування комерційних банків та інших установ фінансового сектору; інвестування коштів у внутрішні активи реального сектору з метою підтримки національних компаній; безпосереднє кредитування нефінансових компаній тощо. Найбільш активно SWF використовувались для рекапіталізації комерційних банків шляхом придбання та управління пакетами їх акцій. Превалювання такої політики пояснюється поєднанням двох обставин: з одного боку, банкрутство банків скорочує кредитування економіки і формує джерело системного ризику; з іншого – SWF мають досвід в управлінні активами, у тому числі пакетами акцій.

Звернімо увагу, що хоча практика використання суверенних фондів в різних країнах істотно різнилась з огляду на конкретні економічні обставини, їх важлива стабілізуюча роль є спільною для всіх країн. Це свідчить, що унаслідок глобальної фінансової кризи відбулася не просто зміна інвестиційних стратегій чи структури портфелю фондів суверенного багатства, а певна трансформація їх ролі – інтеграція інвестиційного механізму управління державними активами з інституційним механізмом протидії негативним шокам. В умовах нестабільності розвитку світової економіки тенденція до використання суверенних фондів як інструменту антикризової політики й підтримки національної економіки під час спаду швидше за все продовжиться. По суті, досвід їх функціонування як кредитора останньої інстанції вказує, що запобігання економічним кризам і підтримка реалізації загальної стратегії розвитку держави є важливою функцією суверенних фондів, особливо у країнах з ринками, що формуються. Проте слід підкреслити, що використання SWF як інструменту антикризового управління має певні обмеження. Головні проблеми пов'язані із безпекою вичерпання ресурсів суверенних фондів (що ставить під загрозу реалізацію їх початкових цілей) та необхідністю забезпечити їх незалежність від надмірного політичного втручання.

Висновки

Проведений аналіз показує, що за своєю сутністю фонд суверенного багатства – це спеціальний інвестиційний механізм з управління державними заощадженнями, портфель якого характеризується двома головними рисами: домінуюча частина активів припадає на іноземні інвестиції; істотна частина загального обсягу активів представлена ризиковими активами.

Консолідація державних активів у суверенному фонді забезпечує країні низку істотних переваг:

- інвестиції SWF допомагають державі диверсифікувати джерела доходу та мінімізувати ризики цінових коливань на міжнародних товарних ринках;
 - SWF надає можливість уряду підтримувати обережну політику в умовах мінливості бюджетних доходів, зокрема, створюючи резерв, покликаний «страхувати» бюджетну систему від потенційних негативних шоків;
 - SWF дозволяє більш ефективно розміщувати валютні резерви країни, інвестуючи їх з вищою доходністю;
 - завдяки ефективнішому розміщенню національних заощаджень, SWF надає можливість забезпечити коштами нефондовані пенсії при зменшенні норми заощаджень домогосподарств, що зумовлена старінням населенням;
 - шляхом інвестування за кордон, SWF надає доступ до нових навичок, знань і технологій, що відіграє важливу роль у підтримці розвитку фінансового і реального секторів національної економіки;
 - під час кризи діяльність SWF може бути переорієнтована на підтримку національної економіки.
- Наявність означених переваг актуалізує необхідність переходу України до нового способу управління державними активами.

Список використаних джерел

1. Коновалова–Посель І. Суверенные фонды БРИК: инвестиционная экспансия или подъем благосостояния / И. Коновалова–Посель. – Национальный центр научных исследований Франции, Парижская экономическая школа, 2010.

2. Balin B.J. The Impact of the Global Economic Crisis on Sovereign Wealth Funds / B.J. Balin // Asian–Pacific Economic Literature. – 2010. – Vol. 24 (№1).
3. Barbary V. Sovereign Wealth Fund Investment Behavior / V. Barbary, B. Bortolotti, V. Fotak, W. Miracky // Monitor Company Group, 2010.
4. Gelpern A. Sovereignty, Accountability, and the Wealth Fund Governance Conundrum / A. Gelpern // Asian Journal of International Law. – 2011. – Vol.1 (№2).
5. Global Financial Stability Report / Oct. 2013. – Wash. D.C.: IMF, 2013.
6. Monk A. Sovereignty in the Era of Global Capitalism: The Rise of Sovereign Wealth Funds and the Power of Finance / A. Monk / Working Paper. – Oxford University, 2010.
7. Raymond H. Sovereign Wealth Funds as domestic investors of last resort during crises / H. Raymond // Economie Internationale, CEPPII research center. – 2010. – Issue 123.
8. Sovereign Wealth Funds: State Investments on the Rise / S. Kern. Deutsche Bank Research [Електрон. ресурс]. – Frankfurt am Main: Deutsche Bank, 2007. – Режим доступу: <http://www.dbresearch.com>
9. The impact of Sovereign Wealth Funds on economic success / Economic views PwC. – PricewaterhouseCoopers, 2011.
10. Weiss M. A. Sovereign Wealth Funds: Background and Policy Issues for Congress / M. A. Weiss / CRS Report RL34336. – CRS report for Congress, 2008.
11. Офіційний веб–сайт SWF Institute [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.swfinstitute.org>

О.В. ТИМОШЕНКО,
к.е.н., доцент

Теоретичні підходи до формування сутності поняття «економічна безпека»

У статті розглянуто питання щодо визначення сутності поняття «економічна безпека» та узагальнено сучасні теоретико–методологічні підходи щодо наукового обґрунтування змісту економічної безпеки держави як важливої полісистемної категорії та однієї з основних складових національної безпеки. У дослідженні виокремлено основні класифікації видів економічної безпеки, запропоновано шляхи ліквідації основних загроз та обґрунтовано необхідність зміцнення економічної безпеки держави в сучасних умовах розвитку суспільства.

Ключові слова: економічна безпека, національна безпека, державна політика, інтереси, фактори впливу на економічну безпеку, загрози економічній безпеці.

В статье рассмотрены вопросы определения сути понятия «экономическая безопасность» и обобщены современные теоретико–методологические подходы к научному обоснованию содержания экономической безопасно–

сти государства как важной полисистемной категории и одной из основных составляющих национальной безопасности. В исследовании выделены основные классификации видов экономической безопасности, предложены пути ликвидации основных угроз и обоснована необходимость укрепления экономической безопасности государства в современных условиях развития общества.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, государственная политика, интересы, факторы влияния на экономическую безопасность, угрозы экономической безопасности.

The article considers the problem of determining the nature of the concept of «economic security» and summarizes current theoretical and methodological approaches to the study of scientific content of the economic security of the state as an important polysystem category and one of the main components of national security. The study sin–

gled out the basic classification of economic security, the ways of elimination of the major threats and the necessity of strengthening the economic security of the state in modern conditions of society.

Keywords: *economic security, national security, public policy, interests and impacts on economic security, threats to economic security.*

Постановка проблеми. Питання економічної безпеки держави завжди були у центрі уваги політиків, урядовців, науковців, учених-економістів. Адже економічна безпека є невід'ємним атрибутом суверенності держави, а побудова її ефективної системи забезпечує сталий соціально-економічний розвиток країни.

Проблеми розвитку економіки України, динамічні зміни у глобальному економічному просторі викликають необхідність дослідження економічної безпеки держави, вдосконалення методики оцінки інтегрального показника економічної безпеки з метою адекватного реагування на дестабілізуючі фактори.

Крім того, важливим для нашої країни є визначення ступеня залежності забезпечення економічної безпеки від специфіки здійснення зовнішньоекономічної політики, оскільки Україна, як незалежна країна, сьогодні має два вектори розвитку:

- співробітництво, яке відбувається на умовах євроінтеграційного розвитку, оскільки Україна є центром Європи;
- співробітництво з іншими країнами.

Важливість подальших теоретичних досліджень економічної безпеки та розробка прикладних інструментів її забезпечення для нашої держави має вагоме значення ще й тому, що Україна прагне провести революційні за своєю сутністю, масштабні економічні зміни в досить короткий історичний проміжок часу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання дослідження економічної безпеки, оцінка теоретичних засад визначення її сутності перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, таких як: А.В. Баланда, А.В. Бесчастний, О.М. Головченко, С.Д. Дімітрієва, О.М. Мартин, В.В. Мартиненко, І.І. Москаль, В.О. Онищенко, О.В. Чепурний, А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Федорук, О.О. Шевчук, О.М. Юркевич, О.Г. Якименко та інші.

Проте серед учених не існує одностайної думки щодо визначення сутності «економічна безпека» та факторів, які визначають її рівень. Критичний огляд наукових розробок стосовно проблем економічної безпеки дозволяє стверджувати, що в Україні сьогодні відсутня ефективна система економічної безпеки, яка б відповідала інтересам особистості, підприємства та держави в цілому.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад визначення сутності категорії «економічна безпека», її класифікації, формування системи факторів економічної безпеки, а також розробка заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Визначальним кроком щодо уніфікації методичних підходів до комплексного аналізу індикаторів економічної безпеки було затвердження у новій редакції Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року №1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України». Відповідно до вищезазначеного нормативно-правового документу економічна безпека вживається у розумінні стану національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [2].

Складові економічної безпеки та значення, в яких вони вживаються, відповідно до Методичних рекомендацій, згруповані у табл. 1.

Сьогоднішній стан наукового дослідження економічної безпеки характеризується зростаючою роллю до поняття дефініції «економічна безпека» та обґрунтування теоретико-методологічних засад її формування. Розглянемо деякі з них. Так, економіст В.В. Мартиненко у науковій праці «Теоретичні основи та сучасність економічної безпеки України» досліджує різноманітність підходів до визначення категорії «економічна безпека» та аналізує чинники модифікації цього поняття. Згідно з концепцією В.В. Мартиненко виділено шість основних підходів до визначення економічної безпеки. Розглянемо основні з них.

Відповідно до першого підходу економічній безпеці держави надають домінуючого значення у структурі національної економіки. Згідно з другим підходом суть економічної безпеки держави розглядається передовсім як стан економіки, а вже потім формується низка цілей і завдань її забезпечення. Третій підхід об'єднує дослідження, в яких зазначається, що категорія «економічна безпека» може бути визначена через поняття «інтереси». Четвертий підхід полягає в сукупності факторів, які забезпечують належний рівень економічного розвитку країни. Сутність наступного підходу розглядається через стійкість і стабільність економічної системи. Шостий підхід полягає у визначенні економічної безпеки «як стану захищеності від певного роду загроз» [8, с. 42–44].

Узагальнення погляду О.О. Мартиненко щодо визначення поняття «економічна безпека» з позиції поняття «інтереси держави, особи суспільства» є найбільш прийнятними та аргументованими в умовах соціально-орієнтованої економіки сьогодення.

На нашу думку, макробезпека (безпека держави), мезобезпека (безпека регіонів) та мікробезпека (безпека галузі, підприємства) повинні забезпечуватися на всіх рівнях національної безпеки за допомогою системи горизонтальних і вертикальних відносин між її складовими. Основною метою такого співробітництва має стати досягнення добробуту населення в цілому і кожного індивідуума зокрема, подолання проблем бідності, нарощення внутрішнього потенціалу країни навіть за наявності впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

Таблиця 1. Визначення складових економічної безпеки

№ п/п	Складові економічної безпеки	Сутнісні характеристики
1.	Виробнича	Стан виробничої сфери країни, за якого забезпечується максимально ефективно використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення
2.	Демографічна	Стан захищеності держави від демографічних загроз з урахуванням сукупності збалансованих демографічних інтересів держави, суспільства й особистості
3.	Енергетична	Стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників і постачальників енергії
4.	Зовнішньоекономічна	Стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави та створення сприятливих умов для розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці
5.	Інвестиційно-інноваційна	Стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери
6.	Макроекономічна	Стан економіки, за якого досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій
7.	Продовольча	Стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності
8.	Соціальна	Стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни
9.	Фінансова	Стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільно-соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів
	• банківська безпека	Рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників
	• безпека небанківського фінансового сектору	Рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства у фінансових інструментах та послугах
	• боргова безпека	Відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням оптимального співвідношення між внутрішніми і зовнішніми запозиченнями, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі
	• бюджетна безпека	Стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції
	• валютна безпека	Стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для залучення в країну іноземних інвестицій
	• грошово-кредитна безпека	Стан грошово-кредитної системи, що забезпечує всіх суб'єктів національної економіки якісними та доступними кредитними ресурсами, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки

Джерело: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України" від 29.10.2013 №1277.

На відміну від досить поширених трактувань терміну «економічна безпека» фахівець з питань управління національним господарством С.М. Цевух зазначає, що безпеку можна розглядати як систему, яка включає: суб'єкти, економічні інтереси, форми та сфери прояву, а також чинники, що визначають економічну безпеку [4, с. 85].

Наприклад, В.Т. Білоус під економічною безпекою розуміє надійну захищеність національних інтересів у сфері економіки від реальних і потенційних внутрішніх загроз, і насамперед від прямих та опосередкованих економічних збитків [3, с. 226].

Ряд російських учених, зокрема Л.І. Шерішев, вважає, що в основі концепцій безпеки, її структури та механізмів має лежати нове ноосферне світобачення, нове уявлення про ланки і життєво важливі інтереси та базові цінності Росії, її ролі і місця у світовому суспільстві. При цьому ключовим

елементом ноосферного укладу життя виступає людина, але не як засіб для чужих цілей, а як абсолютна мета [5, с. 18].

О.О. Шевчук у своїй науковій праці «Економічна безпека країни: проблеми та шляхи подолання» зазначає, що економічна безпека вже традиційно має статус найвищого пріоритету в державній політиці. Поняття «економічна безпека» набуває виняткового значення як аргумент прийняття політичних рішень: наука про економічну безпеку забезпечує формування відповідної політики щодо забезпечення економічної безпеки держави чи суб'єктів нижчих організаційних рівнів [13, с. 230].

У праці «Економічна безпека як складова національної економіки» вчений-економіст О.М. Мартин зазначає, що економічна безпека створює можливість і готовність економіки забезпечити достатні умови життя і розвитку особи, соціально-економічну і військово-політичну стабільність сус-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Визначення складових економічної безпеки

№ п/п	Автор / джерело	Визначення (зміст)
1.	Мартиненко В.В.	Економічна безпека – це стан економіки, при якому забезпечується захищеність життєво необхідних потреб та інтересів людини, суспільства й держави від реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру [8, с. 46]
2.	Чесноков А.В.	Економічна безпека – це здатність держави через систему заходів забезпечувати незалежність (суверенітет) національної економіки, її стабільність, керованість і стійкість до негативних впливів, спроможність постійно удосконалювати структуру національної економічної системи з метою підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції у системі міжнародних економічних відносин та геоекономічній структурі [6, с. 157]
3.	Ярмошенко М.М.	Економічна безпека розглядається як базова відносно поняття «фінансова безпека», як такий стан економічного механізму країни, що характеризується збалансованістю та стійкістю до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних інтересів стабільний і ефективний розвиток вітчизняної економіки [7, с. 71]
4.	Амітан В.Н.	Внутрішнім змістом поняття економічна безпека є модель, що спрямована на створення умов для безперервного пристосування господарській діяльності або економічного функціонування до мінливих умов досягнення поставленої мети як у рамках держави, так і в рамках її регіонів та господарюючих суб'єктів [4, с. 86]
5.	Цевух С.М.	Економічну безпеку можна розглядати як систему, яка включає суб'єкти, економічні інтереси, форми та сфери прояву, а також чинники, що визначають економічну безпеку [4, с. 85]
6.	Сундук А.М.	Економічна безпека – це стан забезпеченості необхідними ресурсами на рівні, який дозволяє гарантувати розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів від системи загроз зовнішнього і внутрішнього походження [3, с. 384]
7.	Білоус В.Т.	Під економічною безпекою розуміється надійна захищеність національних інтересів у сфері економіки від реальних та потенційних внутрішніх загроз, і насамперед від прямих та опосередкованих економічних збитків [3, с. 226]
8.	Якименко О.Г.	Економічна безпека визначається як весь комплекс економічних, територіальних, демографічних, геополітичних, екологічних, правових та інших умов, що забезпечують передумови стійкого розвитку на макрорівні; конкурентоспроможність країни на світових ринках і стійкість її фінансового становища; гідні умови життя і стійкий розвиток особи [15, с. 139]
9.	Шевчук О.О.	Економічна безпека – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямований на стійкий розвиток і вдосконалення її економіки, котрий обов'язково включає також механізм протидії зовнішнім і внутрішнім погрозам або ризикам, часто супутнім діяльності держави як суб'єкта фінансових відносин [13, с. 231]
10.	Мартин О.М.	Економічна безпека, як складна багатофакторна категорія, визначається станом економічного механізму, який повинен сприяти й забезпечувати економічне зростання і розвиток соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни [7, с. 73]
11.	Іполітов К.Х.	Економічна безпека – це захищеність усієї системи економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни і забезпечують підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства, його окремих соціальних груп, а також формують основи обороноздатності країни [3, с. 198]
12.	Шеришев Л.І.	В основі концепції економічної безпеки, її структури та механізмів повинно лежати нове носферне світобачення, нове уявлення про ланки і життєво важливі інтереси та базові цінності Росії, її ролі і місця у світовому суспільстві [5, с. 18]

пільства і держави, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [7, с. 69]. У цілому економічна безпека країни характеризується системою понять, основними з яких є: об'єкти, загрози, збитки, критерії і показники, стратегії і заходи забезпечення безпеки.

О.М. Мартин поділяє погляди вчених–економістів щодо трактування сутності економічної безпеки на такі:

- економічна безпека як стан економіки держави, що передбачає її стійкість, стабільність і протидію внутрішнім і зовнішнім загрозам;
- економічна безпека як передумова та гарант самостійності, незалежності і суверенності держави;
- економічна безпека порівнюється з поняттям соціальної безпеки (соціальний захист, рівень життя, задоволення потреб);
- економічна безпека визначається як механізм, система або комплекс заходів державного регулювання;

– економічна безпека пов'язується з місцем країни у світовому господарстві і конкурентоспроможністю [7, с. 69–70].

Таким чином, проведений аналіз теоретичних підходів до сутності категорії «економічна безпека» дає підстави стверджувати про наявні відмінності поглядів вчених (табл. 2).

У сучасній економічній літературі наявні різноманітні погляди щодо визначення категорії «економічна безпека», що пояснюється багатогранністю і складною структурою її складових. Зазначені трактування економічної безпеки теоретично відображають суттєві сторінки досліджуваної економічної категорії, але не в повному обсязі розкривають її сутність на узагальненому рівні. Більшість вчених–економістів пропонують розглядати економічну безпеку держави у контексті різних підходів. Згідно з першим підходом безпеку розуміють як стан захищеності життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Другим поширеним трак-

туванням є розуміння економічної безпеки як умови стійкого економічного зростання. Інші підходи визначають економічну безпеку як процес задоволення потреб з погляду захисту національних інтересів держави.

Еволюція формування складових економічної безпеки зумовила існування різних її видів, які класифікують за певними ознаками. Схематично класифікацію видів економічної безпеки зображено на рис. 1.

Найбільш виразно категорія «економічна безпека» розкриває своє сутнісну характеристику через класифікацію, сформовану за різноманітністю видів, відповідно до наукових суджень вчених-економістів, що наочно представлено у табл. 3.

Забезпечення економічної безпеки на рівні держави передбачає дослідження факторів, які впливають на визначення рівня економічної безпеки. З етимологічного погляду фактор розглядають як причину, рушійну силу будь-якого явища, процесу, що визначає окремі його риси чи характер в цілому. У кожен період часу одні фактори можуть мати домінуюче значення, а інші – другорядне.

У сучасних умовах розвитку економічних процесів, а саме в умовах політичної нестабільності, політичний фактор, зокрема статус влади, у свідомості пересічних громадян має першочергове значення. Натомість такий фактор, як зменшення доступності освіти та неконтрольовані міграційні процеси, в Україні мають неперіоритетні значення.

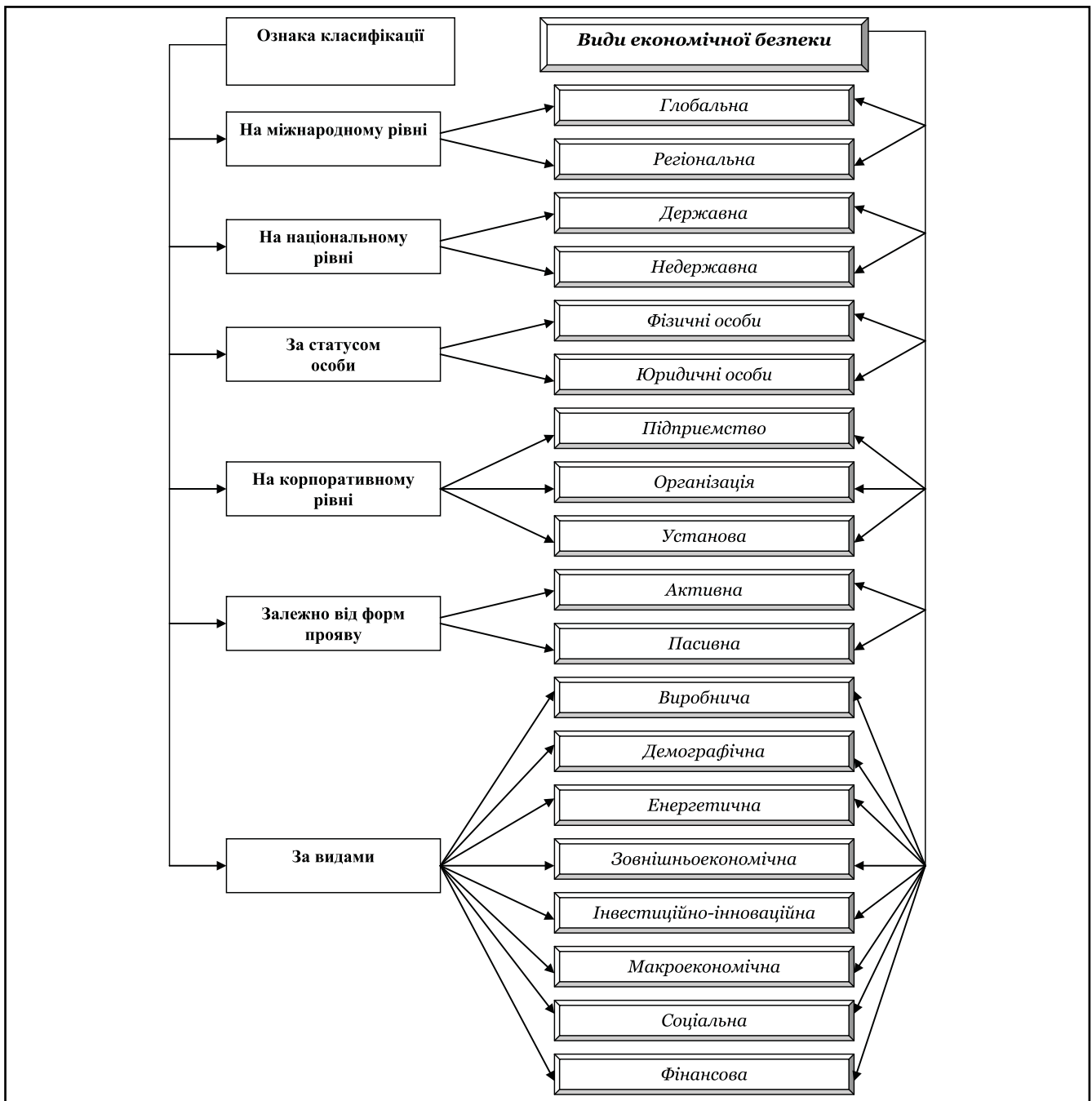


Рисунок 1. Класифікація видів економічної безпеки за різними ознаками

Джерело: авторська розробка.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 3. Класифікація видів економічної безпеки

№ п/п	Автор / джерело	Класифікація видів
1.	Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України	Виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки (банківська, безпека небанківського фінансового сектору, боргова, бюджетна, валютна, грошово-кредитна) [2]
2.	Шевчук О.О.	Сировинно-ресурсна, енергетична, ресурсна, фінансова, соціальна, інноваційно-технологічна, продовольча, зовнішньоекономічна, військово-економічна, технологічна [13, с. 231]
3.	Якименко О.Г.	Макроекономічна, демографічна, інвестиційна, зовнішньоекономічна, регіональна, технологічна (інноваційна) [15, с. 138]
4.	Мішина І.Г.	Силова, техніко-технологічна, екологічна, політико-правова [5, с. 14]
5.	Мартинюк В.П.	Виробнича, енергетична, фінансова, зовнішньоекономічна, транспортна, продовольча, інноваційна, соціальна [4, с. 86]
6.	Пастернак-Таранущенко Г.А.	Ресурсна, питоводна, харчова, енергетична, демографічна [3, с. 224]
7.	Шлемко В.І., Бінько І.Ф.	Сировинно-ресурсна, енергетична, екологічна, фінансова, воєнно-економічна, технологічна, продовольча, демографічна, соціальна [3, с. 289]
8.	Єдинак В.Я.	Макроекономічна, інвестиційна, фінансова, соціальна, науково-технологічна, енергетична, продовольча, виробнича, зовнішньоекономічна, демографічна [11, с. 7-8]
9.	Павленко Н.В.	Фінансова, інтелектуальна, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова [4, с. 86]
10.	Чирва Ю.Є., Нестеренко О.М.	Технологічна, інформаційна, правова, кадрова, екологічна [12, с. 33]
11.	Живко З.Б., Копитко М.І., Руда О.І.	Фінансова, кадрова, техніко-технологічна, інноваційна, виробнича, інформаційна, екологічна, силова, правова, ринкова, інтерфейсна [9, с. 81]

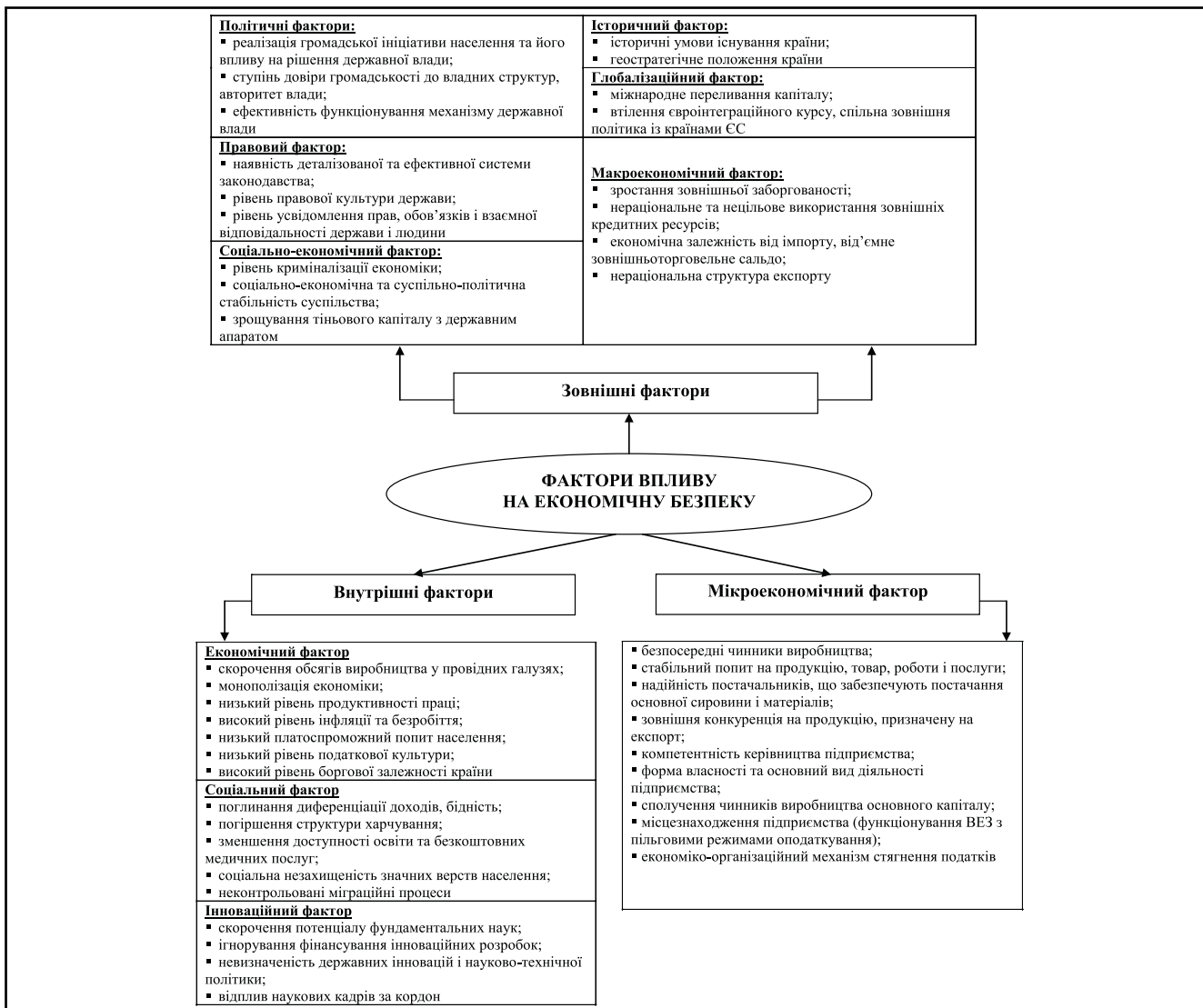


Рисунок 2. Класифікація факторів впливу на економічну безпеку

Джерело: авторська розробка.

Фактори, що обумовлюють рівень економічної безпеки, та ті фактори, на які безпосередньо впливає система економічної безпеки, відображено на рис. 2.

Усвідомлення зазначених факторів має важливе значення, оскільки вони визначають політику держави щодо розробки заходів запобігання загрозам економічної безпеки національної економіки, а, отже, є орієнтиром для всіх суб'єктів економіки для формування і здійснення своєї стратегії розвитку. Кожний з цих факторів впливає на стан економічної безпеки по-своєму, що потребує їх системного та комплексного врахування у процесі розробки державної політики на макро- і макрорівнях.

Висновки

Таким чином, на основі проведеного дослідження, на наш погляд, економічну безпеку варто розглядати не лише як стан захищеності національної економіки від зовнішніх і внутрішніх загроз, але і як можливість застосування інструментів впливу на підвищення добробуту та якості життя населення як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі. Такий стратегічний підхід є важливим завданням урядовців, політиків нашої країни, оскільки лише від їх виважених дій, спрямованих на перспективну безпеку є пріоритетними в політиці держави.

Для істотного підвищення захищеності нашої країни від зовнішніх і внутрішніх загроз необхідно передовсім забезпечити ефективне управління зовнішнім боргом нашої країни, а також експортно-імпортні операції, поліпшити інвестиційну привабливість країни, зокрема провести структурні економічні реформи з метою відновлення виробництва.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про основи національної безпеки» // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №39. – Ст. 351.
2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 №1277.
3. Баланда А. Соціальні детермінанти національної безпеки України [монографія] / А. Баланда. – К.: Вид-во Національної бібліотеки ім. Вернадського, 2008. – 413 с.

4. Бесчастний А.В. Регулювання національної економічної безпеки в системі ринкової економіки / А.В. Бесчастний // Економіка та держава. – 2009. – №3. – С. 85–87.

5. Головченко О.М. Місце і роль економічної безпеки регіону в системі економічної безпеки України / О.М. Головченко // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління: зб. наук. праць економіко-правового факультету ОНУ ім. І.І. Мечникова. – О., 2006. – Т. 9. – Вип. 10. – С. 12–22.

6. Дімітрієва С.Д. Організаційний механізм забезпечення економічної безпеки України / С.Д. Дімітрієва // Зб. наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2011. – №1 (13). – С. 156–168.

7. Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки / О.М. Мартин // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. – 2013. – №22. – С. 68–74.

8. Мартиненко В.В. Теоретичні основи та сутність економічної безпеки України / В.В. Мартиненко // Економіка промисловості. – 2010. – №3. – С. 41–47.

9. Москаль І.І. Ризики і загрози фінансовій безпеці держави в інвестиційній сфері / І.І. Москаль // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 78–82.

10. Онищенко В.О., Чепурний О.В. Теоретичні аспекти формування соціальної безпеки / В.О. Онищенко, О.В. Чепурний // Економіка і регіон. – 2011. – №4 (31). – С. 3–9.

11. Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №3 (28). – С. 5–15.

12. Федорук О.В. Економічна безпека держави з відкритою економікою: сутність та пріоритети зміцнення / О.В. Федорук // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – №4. – С. 31–37.

13. Шевчук О. О. Економічна безпека країни: проблеми та шляхи подолання / О. О. Шевчук // Наука і правоохорона. – 2013. – №3 (21). – С. 230–233.

14. Юркевич О.М. Оцінка рівня інвестиційної безпеки в Україні / О.М. Юркевич // Міжнародна економічна політика. – 2012. – Спец. вип.: у 2 ч. – Ч. 2. – С. 402–407.

15. Якименко О.Г. Методичні засади реалізації державної політики у сфері економічної безпеки / О.Г. Якименко // Економіка та держава. – 2013. – №5. – С. 137–140.

О.В. БАЖЕНОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Аналіз підходів до оцінювання зовнішньої стійкості економіки

У статті проаналізовано існуючі підходи до визначення критеріїв, індикаторів та методів оцінювання зовнішньої стійкості економіки. Запропоновано теоретико-методичні основи дослідження зовнішньої стійкості економіки України, що включають індикативну систему зовнішньої стійкості та теоретико-методичне забезпечення її оцінювання.

Ключові слова: зовнішня стійкість економіки, індикатори зовнішньої стійкості, оцінювання зовнішньої стійкості, зовнішні боргові зобов'язання, поточний рахунок.

В статье проанализированы существующие подходы к определению критериев, индикаторов и методов оценки

внешней устойчивости экономики. Предложены теоретико-методические основы исследования внешней устойчивости экономики Украины, включающие индикативную систему внешней устойчивости и теоретико-методическое обеспечение ее оценивания.

Ключевые слова: *внешняя устойчивость экономики, индикаторы внешней устойчивости, оценивание внешней устойчивости, внешние долговые обязательства, текущий счет.*

The article deals with analysis of existing approaches to the determining of criteria, indicators and methods of assessment of the economy's external sustainability. The theoretical and methodological backgrounds of Ukraine's economy external sustainability research, which include an indicative system of external sustainability, theoretical and methodological ensuring of its assessment, are proposed.

Keywords: *economy's external sustainability, external sustainability indicators, assessment of external sustainability, external debt liabilities, current account.*

Постановка проблеми. На спроможність країни накопичувати іноземну валюту для погашення зовнішніх боргових зобов'язань як основний критерій зовнішньої стійкості одним із перших звернув увагу відомий британський економіст Дж. М. Кейнс. У своїй праці *German Transfer Problem*, розглядаючи питання виплати Німеччиною репарацій після Першої світової війни, він зауважив, що ця проблема, на його думку, має два аспекти: бюджетний та трансферний. Перший полягає у здатності Німеччини накопичувати необхідні кошти для виплат, другий – у можливості трансферу даної суми. На його думку, великий зовнішній борг являє собою в основному трансферну, а не бюджетну проблему [1]. При цьому Кейнс та його опоненти були згодні з тим, що Німеччина спроможна акумулювати кошти, передбачені «планом Дауеса»¹ (бюджетна сторона питання). Трансферна ж проблема (проблема ринку іноземних валют та обмінних курсів), на думку Кейнса, полягала у неможливості трансферу накопичених коштів, тобто їх конвертації в іноземну валюту (для підтримання обмінного курсу німецької марки згідно «плану Дауеса» передбачалося, що ризики, пов'язані з конвертацією валюти, лягали на країни-отримувачі репарацій).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретико-методичних питань ідентифікації критеріїв та індикаторів зовнішньої стійкості економіки та методам її оцінювання присвячена ціла низка праць провідних науковців, серед яких такі вчені, як В. Буїтер, Ч. Віпловш, Х. Флассбек, У. Паніцца, Дж. Хорн, когорта фахівців Міжнародного валютного фонду та інші. Серед здобутків вітчизняних вчених необхідно виділити праці Я. Жаліла, Т. Тишук, С. Ніколайчука, Н. Шаповаленко, С. Шумської, М. Скрипниченко та інших. У той же час неможливо не згадати прізвища вчених, що зробили вагомий внесок у дослідження боргових аспектів розвитку економіки, зокрема

Р. Барро, О. Василика, Т. Вахненко, Дж.М. Кейнса, А. Лернера, І. Лютого, Дж. Стігліца, В. Федосова та інших.

Однак, незважаючи на посилену увагу до проблеми розробки системи критеріїв й індикаторів зовнішньої стійкості економіки та методик її оцінювання, невирішеними залишаються питання аналізу запропонованих підходів з погляду можливості їх запровадження в Україні.

Метою статті є узагальнення існуючих у світовій практиці підходів до визначення критеріїв, індикаторів й методів оцінювання зовнішньої стійкості економіки та розробка теоретико-методичних основ дослідження зовнішньої стійкості економіки України, що включатиме індикативну систему зовнішньої стійкості та теоретико-методичне забезпечення її оцінювання.

Виклад основного матеріалу. Як ми зазначали раніше, вирішальним чинником зовнішньої стійкості економіки в контексті погашення зовнішньої заборгованості та її обслуговування є спроможність країни акумулювати необхідні кошти в іноземній валюті, що прямо не пов'язано ані з економічним зростанням, ані з розширенням бази оподаткування [2, с. 4]. Якщо зовнішній борг країни не деномінований у національній грошовій одиниці, джерело акумулювання цих коштів – профіцит поточного рахунку платіжного балансу.

Однак не слід забувати, що в аспекті ідентифікації зовнішньої стійкості чи нестійкості економіки важливим є питання спрямованості зовнішніх запозичень – на інвестування чи споживання. Зокрема, витрачання зовнішніх боргових зобов'язань на споживання сигналізує про наявність нестійких тенденцій в економіці [3].

На думку деяких авторів [2, с. 5], основним критерієм зовнішньої нестійкості може вважатися поєднання значного дефіциту поточного рахунку, реального здорожчання національної грошової одиниці та втрата конкурентоспроможності країни, що в кінцевому випадку призводить до падіння її доходів. Якщо ж поліпшення конкурентоспроможності призводить до зміни пропорцій між переміщуваними та неперемищуваними товарами, профіцит (зменшення дефіциту) поточного рахунку необхідні для погашення боргу можуть бути досягнуті без спаду реальних доходів країни-дебітора. При цьому може спостерігатися втрата частини ринку країнами-кредиторами та зниження їх конкурентоспроможності.

Наведемо декілька найбільш часто застосовуваних в світовій практиці критеріїв боргової стійкості, які також придатні для застосування і в контексті оцінювання зовнішньої стійкості економіки.

Найбільш простим та вживаним є критерій, що засвідчує можливість стабілізації чи дестабілізації відношення зовнішнього боргу до ВВП [2, с. 8]:

$$\Delta d = (r - g)d - ps,$$

де d – відношення боргових зобов'язань до ВВП, r – реальна відсоткова ставка, g – довгостроковий темп зростання реального ВВП країни, ps – первинний надлишок по відно-

¹ План, запропонований у 1924 році Міжнародним комітетом експертів, який очолював Чарльз Дауес, згідно з яким встановлювався порядок виплати репарацій Німеччиною та забезпечувалося відновлення її економіки після Першої світової війни.

шенню до ВВП. При цьому додатне значення Δd свідчить про нестійкість економічної політики, в той час як при $\Delta d = 0$ для стабілізації відношення боргових зобов'язань до ВВП первинний надлишок повинен дорівнювати $ps = (r - g)d$.

Однак, незважаючи на свою простоту, цей критерій має за основу тільки відношення зовнішнього боргу до ВВП, не приймаючи до уваги оптимальність цього відношення, умови довгострокової зовнішньої стійкості та інші її аспекти. При його формулюванні також не враховується ендогенність показників, що входять до його складу, та їх взаємна корельованість [2, с. 8–9].

Для країн, що розвиваються, зазначений критерій слід модифікувати, включивши до його складу фактори, властиві цим країнам:

$$\Delta d = \left[\alpha r^{dl} + \beta r^{ds} + \gamma \frac{(1 + \rho + r^f)(1 + \varepsilon) - 1}{1 + \pi} \right] d + \left[(1 - \alpha - \beta - \gamma) \frac{(1 + r^f)(1 + \varepsilon) - 1}{1 + \pi} - g \right] d - ps$$

де α – частина боргу, деномінованого в національній валюті, за фіксованою (довгостроковою) процентною ставкою, r^{dl} – відповідна фіксована процентна ставка; β – частина боргу, деномінованого в національній валюті, взятого за плаваючою (короткостроковою) процентною ставкою, r^{ds} – відповідна плаваюча процентна ставка; γ – частина боргу, деномінованого в іноземній валюті, ε – номінальне знецінення, π – інфляція, ρ – ризик країни, $(1 - \alpha - \beta - \gamma)$ – офіційний зовнішній борг, взятий за відсотковою ставкою r^f (багатосторонні та двосторонні інституції). Особливістю практичного використання зазначених двох критеріїв є необхідність прогнозування всіх факторів, що входять до їх складу [2, с. 9].

За У. Бутером [4] критерієм стійкості виступає такий показник:

$$SUS = ps - (g - r) \frac{W}{GDP}$$

де W – чиста вартість державного сектору економіки. Проте, на нашу думку, основною перелоною застосування даного критерію є складність підрахунку W .

Для аналізу боргової стійкості Міжнародним валютним фондом застосовується методика [5–7], що включає такі етапи (детерміністський підхід):

– розробка п'ятирічного прогнозу показників, що впливають на динаміку зовнішнього боргу (первинні баланси, ВВП, реальна відсоткова ставка, реальний обмінний курс, інфляція) відповідно до базового сценарію;

– розрахунок відношення зовнішнього боргу до ВВП на п'ятирічну перспективу на основі застосування тотожності:

$$b_t - b_{t-1} = (r - g)b_{t-1} - pb_t$$

– аналіз чутливості, який полягає у проведенні «стрес» тестів, що дозволяють дослідити вплив на зовнішній борг зовнішніх негативних шоків, що впливають на первинні

баланси, ВВП, реальну відсоткову ставку, реальний обмінний курс та інфляцію. В ході аналізу здійснюються такі симуляції: кожна з трьох змінних (відсоткова ставка, темп зростання реального ВВП, первинний поточний рахунок) незалежно зазнає незначного, але постійного несприятливого шоку, що дорівнює половині стандартного відхилення протягом п'ятирічного періоду; після цього всі змінні одночасно піддаються впливу чверті стандартного відхилення; і, наостанок, припускається, що національна валюта знецінюється на 30% на початку періоду симуляції, та накопичені зовнішні зобов'язання зазнають впливу шоку у розмірі 10% від ВВП (імітування непередбачуваних зобов'язань);

– аналіз результатів застосування тестів, що включає розрахунок відповідних значень зовнішнього боргу після проведення симуляцій та висновок щодо його стійкості.

Таким чином, прогнозування траєкторії зовнішнього боргу дозволяє ідентифікувати, є він стійким чи ні. Наприклад, якщо відношення має низхідний тренд – борг вважатиметься стійким, у протилежному випадку – характеризуватиметься нестійкістю.

Однак запропонований аналіз стійкості зовнішнього боргу, за свідченням окремих науковців [8, с. 12–18], є нереалістичним, далеким від практики та має ряд недоліків, основними серед яких є такі:

– по-перше, припущення про відсутність кореляції між шоківими впливами (не враховано можливу наявність автокореляції між шоківими впливами);

– по-друге, ігнорування так званого ефекту пришвидшення економічного зростання в результаті акумулювання зовнішніх зобов'язань та успішного їх інвестування для країн з низьким рівнем людського та фізичного капіталу. В цьому випадку скорочується розрив між відсотковою ставкою та темпом економічного зростання, що має своїм наслідком стабілізацію (зменшення дестабілізації) відношення зовнішніх запозичень до ВВП. Або взагалі між відсотковою ставкою та темпом економічного зростання спостерігається негативний розрив, що призводить до ситуації, коли зовнішній борг рухатиметься вздовж низхідного тренду. Причинами ж не прискорення економічного зростання, на думку Ч. Віплоша, можуть бути або занадто короткий інтервал прогнозування, або незадовільна якість економічної політики та/або роботи інституцій, що її здійснюють;

– по-третє, відсутність припущення щодо реакції з боку державних органів на шоківі впливи, що є нереалістичним;

– по-четверте, обмеженість використання через неврахування можливої появи ризику надмірних запозичень. Він буде незначним, якщо зовнішні запозичення викликатимуть прискорення економічного зростання. В протилежному випадку – в умовах існування високого ризику надмірних зовнішніх зобов'язань – країнам слід вдаватися до запозичень лише в скрутних економічних умовах, одразу погашаючи заборгованість. Тому в цьому випадку застосування аналізу стійкості зовнішніх запозичень є проблематичним;

– по-п'яте, з точки зору [9, с. 674], ймовірність настання кожного окремого «стрес»-тесту майже дорівнює нулю, роблячи при цьому підрахунок ризику неможливим. Це, своєю чергою, вимагає застосування інструментарію теорії ймовірностей для проведення великої кількості «стрес»-тестів (стохастичний підхід), що дозволить отримати щільності розподілу відношення боргу до ВВП у кожному періоді [6, с. 19–24], [9, с. 678–683].

Водночас з описаною методикою застосовують і інші альтернативні критерії.

Так, наприклад, визначають величину поточного рахунку, необхідну для стабілізації зовнішнього боргу на певному (бажаному) рівні, для чого підраховують значення первинного балансу при сталому значенні відношення зовнішнього боргу до ВВП. При цьому припускається, що минулі тенденції реальної відсоткової ставки та темпу зростання зберігаються на невизначену перспективу. Отже, рівень зовнішньої заборгованості буде вважатися прийнятним, якщо він відповідатиме такому значенню поточного рахунку, при якому зовнішній борг буде стабілізовано.

Іншою альтернативою є побудова функцій реакцій державних органів, що відповідають за проведення макроекономічної політики [9, с. 681–698]. При цьому вважається, що боргова стійкість досягається в разі адекватної реакції з боку державних органів на шоківі впливи. І тому вона оцінюється шляхом спостереження за поведінкою державних інституцій. Говорячи про переваги побудови функцій реакції, відмітимо приділення належної уваги поведінці інституцій, що розробляють макроекономічну політику, та відсутність необхідності оцінювання впливу ймовірних шоків. Водночас ця методика зараз використовується лише тільки для оцінки стійкості державного боргу.

У свій час узагальнені критерії зовнішньої стійкості економіки найбільш ґрунтовно були описані Дж. Хорном [10]. Зокрема, він розглядав такі операційні критерії зовнішньої стійкості, як критерій паритету купівельної спроможності, базові прогнози, критерій очікувань Кругмана, глобальні середньострокові сценарії.

Розглянемо кожний з цих критеріїв окремо.

Критерій паритету купівельної спроможності у своїй основі має довгострокове рівноважне значення обмінного курсу, визначеного паритетом купівельної спроможності, та використовується для оцінки стійкості обмінних курсів та дисбалансів поточного рахунку. Він спирається на стаціонарне значення реального обмінного курсу і непрямо на стабілізоване відношення чистих зовнішніх активів до ВВП, що відповідає збалансованому поточному рахунку.

З погляду практичної імплементації² відповідно до критерію паритету купівельної спроможності в моделях довгострокова стійка рівновага розглядається як рівновага, за якої реальний обмінний курс постійний, поточний рахунок збалансований та відношення зовнішнього боргу до ВВП стабілізоване на певному прийнятному рівні.

В основі критерію, що відображає «здатність сплачувати», – прогнозування можливості стабілізації відношення зовнішньо-

го боргу до ВВП в середньостроковій перспективі при умові незмінності політики, обмінних курсів та відсоткових ставок.

Відповідно до критерію П. Кругмана стійкість трактується в розрізі обмінних курсів. На його думку, валюта вважатиметься нестійкою, якщо «очікування, що підтримують її поточний рівень, не можуть бути виконані та вимагають перегляду». При цьому коливання поточного рахунку визначаються поведінкою реального обмінного курсу, а очікувана траєкторія обмінного курсу – різницею відсоткових ставок в країні та закордоном при умові незмінності політики, що проводиться. Своєю чергою, траєкторія поточного рахунку вважатиметься стійкою, якщо, рухаючись уздовж неї, очікування приватного сектору відносно обмінного курсу справджуватимуться. Або, іншими словами, стійкість траєкторії передбачає випадковість відхилення поточних та очікуваних рухів обмінного курсу. В той же час обмеженість застосування даного критерію обумовлена припущенням щодо незмінності політики, ігноруванням інших чинників, що впливають на поточний рахунок та реальний обмінний курс, та, за свідченням [11], відсутністю премії за ризик.

У [10] також наводиться узагальнений критерій зовнішньої стійкості, що передбачає застосування критерію «здатності сплачувати» в рамках оцінених моделей загальної рівноваги взаємозалежних економік. Згідно з цим критерієм у певному періоді накладається обмеження у вигляді довільного стійкого відношення чистих зовнішніх зобов'язань до номінального ВНП та отриманий результат порівнюється з базовим прогнозом при умові незмінності політики, раціональних очікуваннях приватного сектора та заданому обмінному курсі. Це дає можливість виявляти та досліджувати невідповідності між двома прогнозами та внутрішні і зовнішні наслідки нестійкості економіки країни. При цьому даний метод дозволяє моделювати взаємозв'язки між дисбалансами поточного рахунку, рішеннями інвестувати та заощаджувати та їх впливами на зовнішнє середовище. В той же час недоліком методу виступає складність досягнення стійких та водночас оптимальних траєкторій змінних моделі як на національному так і на міжнародному рівні.

Говорячи про індикатори зовнішньої стійкості, на даний час запропоновано велику кількість показників, деякі з яких були наведені вище. Основним же індикатором зовнішньої стійкості економіки країни, як ми зазначали раніше, є відношення її зовнішнього боргу до ВВП. Цей показник вимірює рівень зовнішньої заборгованості по відношенню до ділової активності в країні, роблячи акцент на її платоспроможності.

Взагалі вважається, що зовнішній борг має бути порівняним з розмірами країни-дебітора. Однак вирішального значення для зовнішньої стійкості економіки набуває джерело доходів країни, а точніше – джерело доходів країни в іноземній валюті [8, с. 4].

² За умови монетарної природи шоків та довгострокової нейтральності.

Тому стандартні індикатори, серед яких основний – відношення зовнішнього боргу до ВВП, недостатньо точно описують ситуацію у цій сфері. При цьому навіть відношення зовнішнього боргу до експорту не є тим показником, який можна однозначно застосовувати в якості індикатору зовнішньої стійкості. Оскільки при наявності значного експортного сектору обсяг накопичених коштів в іноземній валюті може бути недостатній, якщо темп зростання імпорту перевищує аналогічний показник для експорту.

У [12] пропонується цілий ряд індикаторів, що вимірюють відсоткові платежі або рівень заборгованості по відношенню до різних джерел доходів країни або відносяться до структури заборгованості (коротко-, середньо- та довгострокові зобов'язання або зобов'язання, що взяті за фіксованими чи плаваючими процентними ставками). Основними з них є такі показники:

- відношення зовнішнього боргу до експорту (відображає рівень боргового навантаження на експорт або здатність акумулювання іноземної валюти). Цей індикатор доцільно використовувати поряд із показником, що відображає величину обслуговування боргу по відношенню до експорту, та відношенням, яке порівнює непродуктивні видатки з обсягом міжнародних резервів;

- відношення чистих міжнародних резервів до зовнішнього боргу (показує у скільки разів зовнішні зобов'язання перевищують міжнародні резерви). Цей індикатор застосовують разом з відношенням зовнішнього боргу до ритму накопичення резервів (показує кількість років, необхідних для виплати зовнішнього боргу при умові постійності ритму акумулювання);

- відношення амортизації до платежів по зовнішньому боргу (рівень амортизації боргу – пропорція платежів по зовнішньому боргу – вказує на рефінансування заборгованості новими випусками). При значенні показника більше 100 країна не рефінансуватиме існуючу заборгованість.

На окрему увагу заслуговує індикатор доступності валюти [13], в основі якого лежить припущення про більшу волатильність потоків капіталів порівняно з іншими макроекономічними показниками. Показник побудовано на основі порівняння структур боргу (внутрішній та зовнішній) та виробництва (переміщувані та непереміщувані товари):

$$b = \frac{B + eB^*}{y + ey^*},$$

де b – відношення зовнішнього боргу до ВВП, B – борг в термінах непереміщуваних товарів, B^* – борг в термінах переміщуваних товарів, y – ВВП непереміщуваних товарів, y^* – ВВП переміщуваних товарів, e – реальний обмінний

курс. При $\frac{B/eB^*}{y/ey^*} = 1$ коливання реального обмінного курсу

не здійснюють вплив на фіскальну стійкість. Якщо ж значення індикатора прямує до нуля, спостерігається висока чутливість фіскальної стійкості до коливань реального обмінного курсу. Проте, на нашу думку, як і в деяких розгля-

дуваних критеріях, основним недоліком цього індикатора є складність підрахунку складових, зокрема B та B^* .

Міжнародний валютний фонд [14] індикатори зовнішньої стійкості поділяє на дві групи: показники, в основі яких лежить розмір зовнішньої заборгованості, та показники, в основі яких – резервні активи. До першої групи відносяться такі показники, як відношення резервних активів до короткострокового зовнішнього боргу, відношення резервних активів до імпорту, відношення резервних активів до «широких грошей». У другу групу входять: відношення зовнішнього боргу до експорту, відношення зовнішнього боргу до ВВП, середня відсоткова ставка по зовнішнім зобов'язанням, середній термін погашення зовнішніх зобов'язань, питома вага зовнішнього боргу, деномінованого в іноземній валюті, до загальної величини зовнішніх зобов'язань (див. табл.).

Аналізуючи систему індикаторів МВФ, на думку фахівців НІСД [15, с. 8], вона має спільні риси із системами індикаторів економічної безпеки, що розроблені в Україні, зокрема з індикаторами фінансової та зовнішньоекономічної безпеки. Проте «хоча індикатори економічної безпеки відображають деякі складові зовнішньої стійкості, на їх основі не можна зробити однозначні висновки про стійкість економіки до зміни зовнішніх умов» [15, с. 8].

При аналізі зовнішньої стійкості економіки слід брати до уваги також і порогові значення індикаторів, які достатньо детально систематизовано у [16]. Проте порогові рівні тих чи інших індикаторів залежать від багатьох чинників, серед яких рівень розвитку країни, доступність ринків капіталу, вартість обслуговування зовнішнього боргу та інші. Тому, на нашу думку, замість застосування непрозорих (оцінка політики країни та її інституцій, розроблена Світовим банком (CPIA)) [8, с. 11–12] та узагальнених порогових рівнів правильнішим є розрахунок індивідуальних порогових рівнів для кожної країни на основі методики, описаної в [5, с. 42–44].

Отже, підсумовуючи проведений аналіз та адаптуючи описані методи для України, на нашу думку, основу індикативної системи зовнішньої стійкості економіки України має становити система індикаторів, запропонованих Міжнародним валютним фондом. Разом із тим вона має бути доповнена додатковими індикаторами, серед яких: відношення поточного рахунку платіжного балансу до ВВП, відношення платежів по обслуговуванню зовнішнього боргу до ВВП та експорту, відношення резервних активів до довгострокового та загального обсягу зовнішнього боргу. Водночас значний вплив динаміки короткострокового боргу банківського сектору на волатильність ВВП під час останньої кризи [17] спонукає до включення відношень короткострокового боргу банківського сектору до ВВП та експорту до індикативної системи. Крім того, обов'язковою складовою цієї системи є розрахунок порогових значень індикаторів, властивих саме для України, та інтегрального індексу зовнішньої стійкості економіки. Подальший аналіз індикаторів зовнішньої стійкості повинен включати пере-

Індикатори зовнішньої стійкості Міжнародного валютного фонду

Індикатори	Використання
Відношення резервних активів до короткострокового зовнішнього боргу	Найбільш важливий індикатор достатності резервних активів в країнах зі значним, але невизначеним доступом до ринків капіталу
Відношення резервних активів до імпорту	Індикатор потреби у резервних активах в країнах з обмеженим доступом до ринків капіталу та для порівняння великої кількості країн за цим індикатором
Відношення резервних активів до «широких грошей»	Індикатор потенційного впливу втрати довіри до національної валюти (у випадку слабкої банківської системи та наявності ризику відтоку капіталу)
Відношення зовнішнього боргу до експорту	Індикатор, що характеризує тенденції зовнішнього боргу та відображає здатність країни виплачувати боргові зобов'язання
Відношення зовнішнього боргу до ВВП	Індикатор, що описує відношення боргу до ресурсної бази (для можливості збільшення експортної продукції та підвищення здатності погашення заборгованості)
Середня відсоткова ставка по зовнішнім зобов'язанням	Ключовий індикатор для оцінки боргового навантаження
Середній термін погашення зовнішніх зобов'язань	Застосовується для гомогенних категорій, наприклад таких як, неконцесійний борг приватного сектора, для відстежування скорочення термінів до погашення та спроб обмеження майбутньої уразливості
Питома вага зовнішнього боргу, деномінованого в іноземній валюті, до загального обсягу зовнішніх зобов'язань	Індикатор впливу змін обмінного курсу національної валюти на зовнішній борг

Джерело: [14].

вірку їх стаціонарності (незалежності від часу основних числових характеристик), волатильності (чутливості до економічних коливань), стійкості (тривалості коливань) та мінливості відносно ВВП. При цьому зазначимо, що волатильність індикаторів вимірюється за допомогою розрахунку стандартного відхилення, стаціонарність – критерію одичного кореню, стійкість – коефіцієнту автокореляції та мінливість відносно ВВП – коефіцієнту кореляції між значенням індикатора та ВВП.

Проектуючи згадуваний стохастичний підхід [9, с.675–683] на оцінювання зовнішньої стійкості економіки, констатуємо, що в його основі має лежати прогнозування чинників, які впливають на неї. Необхідною умовою для цього є розробка моделей, що віддзеркалюватимуть спільну динаміку факторів зовнішньої стійкості та дозволять визначити сумісний розподіл шоків впливів. Серед основних факторів, що справляють вплив на зовнішню стійкість економіки, відмітимо, наприклад, основні макроекономічні показники розвитку економіки України та її торгових партнерів, світові ціни на основні групи товарів українського експорту та імпорту, реальний валютний курс національної грошової одиниці на середньострокову перспективу (до 5 років) та багато інших чинників. Водночас невід'ємною частиною системи оцінювання зовнішньої стійкості має виступати моделювання реакції на дію шоків за допомогою побудови так званих функцій реакції. В результаті повторюваних симуляцій випадкових шоків поєднання прогнозованих траєкторій чинників зовнішньої стійкості та функцій реакції на шоківі впливи дає можливість отримати множину прогнозованих траєкторій індикаторів зовнішньої стійкості економіки, що представляє собою імовірнісне оцінювання їх динаміки. Як наслідок проведеного дослідження – висновок щодо майбутньої зовнішньої стійкості чи нестійкості економіки.

Висновки

Таким чином, у статті проведено аналіз існуючих у світовій практиці підходів до визначення критеріїв, індикаторів зовнішньої стійкості економіки й методів її оцінювання. На цій основі розроблено теоретико-методичне забезпечення оцінювання зовнішньої стійкості економіки України, що включає формування та аналіз системи індикаторів та їх порогових значень, розробку прогнозів чинників зовнішньої стійкості, побудову функцій реакції на дію шоків та імовірнісне оцінювання динаміки індикаторів в результаті впливу збурень.

Список використаних джерел

1. Keynes J.M. The German Transfer Problem / J.M.Keynes // Economic Journal. – 1929. – 39. – P. 1–7.
2. Flassbeck H., Panizza U. Debt Sustainability and Debt Composition / H. Flassbeck, U. Panizza // Workshop on Debt, Finance and Emerging Issues in Financial Integration. – 8–9 April 2008. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/ffd/events/2008debtworkshop/papers/Flassbeck-Panizza-Paper.pdf>
3. Salop J., Spittaller E. Why Does the Current Account Matter? / J. Salop, E. Spittaller // Staff Papers – International Monetary Fund. – Mar.1980. – Vol. 27, №1. – P. 101–134. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/3866863>
4. Buiter W.H. A Guide to Public Sector Debt and Deficits / W.H. Buiter // Economic growth Center, Yale University. Center Discussion Paper 493. – November 1985. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1344612?uid=3739232&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21103918497423>
5. Assessing Sustainability // International Monetary Fund. Policy Development and Review Department, 2002, SM/02/166. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pdr/sus/2002/eng/O52802.htm>

6. Sustainability Assessments – Review of Application and Methodological Refinements // International Monetary Fund. – June 10, 2003 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pdr/sustain/2003/061003.pdf>

7. Debt Sustainability in Low-Income Countries: Proposal for an Operational Framework and Policy Implications // International Monetary Fund and World Bank. – February 3, 2004 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/intdebtdept/PublicationsAndReports/20261908/debtSust-compl ete%20paper.pdf>

8. Wyplosz C. Debt Sustainability Assessment: The IMF Approach and Alternatives // C. Wyplosz [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heiwp03-2007.html>.

9. Debrun X., Celasun O., Ostry J.D. Debt Sustainability in Emerging Market Countries: A «Fan-chart» Approach / X. Debrun, O. Celasun, J.D. Ostry // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2005167

10. Horne J. Criteria of External Sustainability / J.Horne // IMF Working Paper. – July 11, 1988. – P. 1–26. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=884879>.

11. Hodrick R.J. U.S. International Capital Flows: Perspective From Rational Maximizing Models / R. J.Hodrick // NBER Working Papers 2729. – 1989.

12. Debt indicators. The International Standards of Supreme Audit Institutions, ISSAI // International Organization of Supreme Audit Institutions, INTOSAI. ISSAI 5411. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.issai.org

13. Calvo G.A., Izquierdo A., Talvi E. Sudden Stops, and Real Exchange Rate, and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons / G.A.Calvo, A.Izquierdo, E.Talvi // NBER Working Paper, 9828. – 2003 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubwp-469.pdf>

14. Debt-and Reserve-related Indicators of External Vulnerability // International Monetary Fund – March 23, 2000. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pdr/debtres/>

15. Прогнозування зовнішньої стійкості економіки України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/vneshustoych.pdf

16. Карапетян О. Управління державним зовнішнім боргом: методологія оцінки боргової стійкості / О. Карапетян // Наука молода. – № 10. – 2008. – С. 101–109.

17. Баженова Е.В. Приток иностранного капитала: риски для внешней устойчивости экономики Украины / Е.В. Баженова // Наука и бизнес: синергетическая модель в контуре активизации хозяйственной деятельности в области экономики и управления: материалы Международной научно-практической конференции (9–10 октября 2013 года). – Брянск: ООО «Ладомир», 2013 г. – С. 297–303.

УДК 336.225.6

І.Р. ЛУКАНОВСЬКА,

к.е.н., здобувач кафедри економічної теорії, Львівська комерційна академія

Теоретичне обґрунтування місця податкової безпеки в системі фінансової безпеки України

Розглянуто існуючі теоретичні обґрунтування та прикладні підходи до визначення поняття податкова безпека держави та суб'єктів господарювання. Систематизовано складові фінансової безпеки, а також визначено місце податкової безпеки держави в системі економічної та фінансової безпеки держави. Подано класифікацію податкових ризиків.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, податкова безпека, податки, фіскальна дисципліна, податкові ризики.

Рассмотрены существующие теоретические обоснования и прикладные подходы к определению понятия налоговая безопасность государства и субъектов хозяйствования. Систематизированы составляющие финансовой безопасности, а также определено место налоговой безопасности государства в системе экономической и финансовой безопасности государства. Представлена классификация налоговых рисков.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, налоговая безопасность, налоги, фискальная дисциплина, налоговые риски.

The author analyzes the existing theoretical grounding and practical approaches to the definition of security and tax entities. In this paper author also systematized the financial security as well as the place of the tax state security in the economic and financial security. There is represented the classification of tax risks.

Keywords: economic security, financial security, security tax, taxes, fiscal discipline, fiscal risks.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки на сучасному етапі відбувається під впливом негативних зовнішніх та внутрішніх факторів. Неприятливе економічне середовище безумовно деструктивно впливає на показники фінансової безпеки. Ефективне функціонування системи фінансової безпеки забезпечується сукупністю конкретних дій суб'єктів фінансової безпеки за допомогою спеціальних методів, засобів та важелів.

Одним із визначальних важелів забезпечення фінансової безпеки є функціонування податкової системи, оскільки дотримання раціональної фіскальної дисципліни зумовлює задоволення потреб держави в повному обсязі. Недостатнє чи несвоєчасне наповнення доходної частини бюджету через податкові правопорушення завдає значної шкоди національним інтересам держави та нагальним потребам суспільства. Саме тому одним із пріоритетних завдань фінансової політики держави повинно бути створення і забезпечення функціонування в державі ефективною податкової системи. Усі вищенаведені твердження обумовлюють актуальність та необхідність дослідження місця податкової безпеки в системі фінансової безпеки держави з погляду теоретичних підходів та концепцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукове обґрунтування концепції фінансової безпеки держави набуло найбільшої популярності в останнє десятиліття, а даній проблематиці присвячено безліч наукових праць вітчизняних вчених. Зокрема, виділимо праці Д. Буркальцевої [1], О. Власюка [5], Р. Дацківа [7], В. Духова [8], Я. Жаліла [9], Г. Пастернак–Таранушенка [13, 14] та багатьох інших. У своїх працях науковці розглядають економічну безпеку як систему, що складається з взаємопов'язаних елементів, обґрунтовують межі економічної безпеки, кількісно оцінюють фінансову безпеку та її основні складові. Щодо питань податкової безпеки зазначимо, що дана проблема не набула широкого поширення, а тому присутні деякі прогалини в наукових дослідженнях. Значний науковий інтерес становлять праці В. Вітлінського [3], Г. Кеменяш [17], О. Власової [4], О. Вовчак [6], Ю. Іванова [10], К. Колісніченка [11], В. Унінець–Ходаківської [16], Г. Ялового [17]. Незважаючи на значну кількість праць, малодослідженими залишаються питання місця податкової безпеки в системі фінансової безпеки держави з обов'язковим застосуванням системного підходу.

Мета статті – визначити місце і роль податкової безпеки в системі фінансової безпеки держави з допомогою системного підходу.

Виклад основного матеріалу. Визначаючи місце податкової безпеки, насамперед необхідно визначити поняття економічної та фінансової безпеки. Економічна безпека відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [12]. Г. Пастернак–Таранушенко подає більш розгорнуте визначення економічної безпеки. На думку науковця, економічна безпека – це такий стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх потрясінь, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави [13, с. 29]. Під життєво важливими інтересами необхідно розуміти сукупність потреб, які забезпечують існування і прогресивний розвиток особистості, суспільства, держави.

Економічна безпека є однією зі складових національної безпеки, яка охоплює також оборонну, екологічну безпеку тощо. За визначенням Р. Дацківа, економічна безпека є таким станом економічного розвитку суб'єкта господарювання (особи, організації, держави і т. ін.), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів та усунення загроз довколишнього середовища. Науковець пропонує також економічну безпеку розглядати як засіб отримувати, а також відігравати відповідну роль у міжнародній сфері [7, с. 21]. О. Власюк наголошує, що економічна незалежність держави, а отже її економічна безпека, визначається у загальному вираженні спроможністю чи неспроможністю країни самостійно, у, так би мовити, автономному режимі здійснювати розширене відтворення внут-

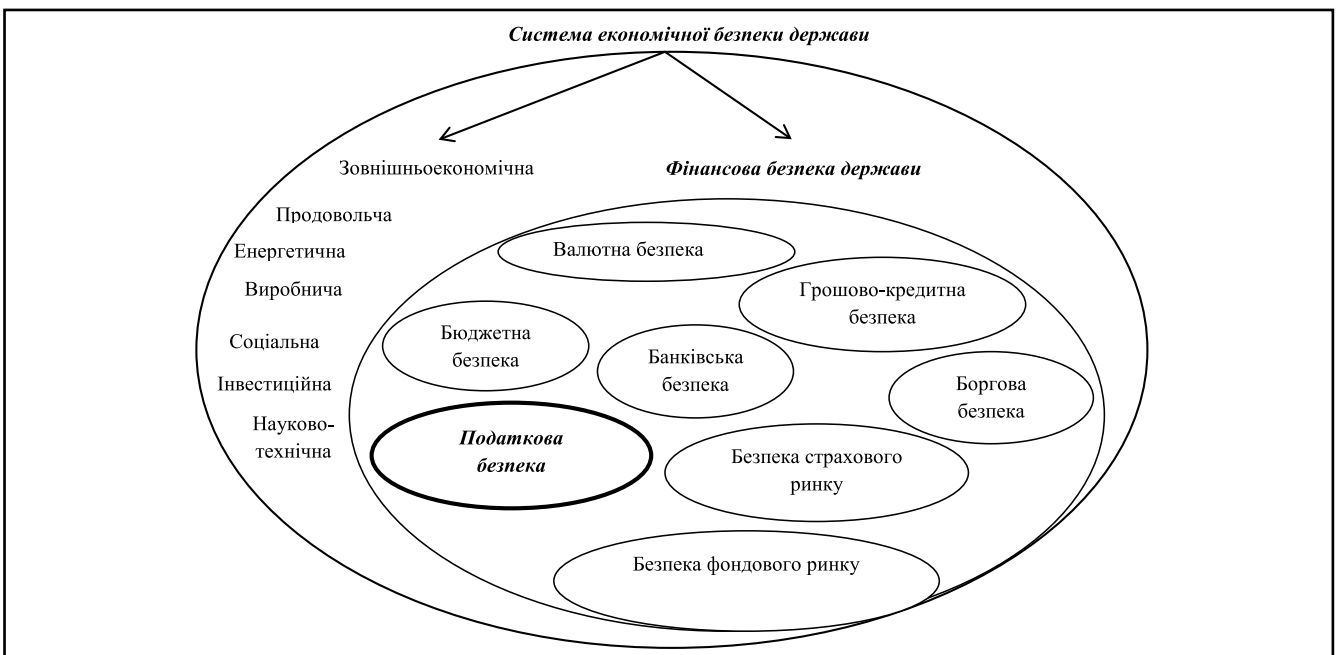


Рисунок 1. Система взаємозв'язків економічної, фінансової та податкової безпеки

рішнього валового продукту [5, с. 57]. Я. Жаліло розглядає економічну безпеку «як складну багатofакторну категорію, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [9, с. 25]. Таким чином, аналіз підходів вітчизняних науковців до визначення дефініції економічна безпека дозволяє визначити дане поняття як багаторівневе явище під яким необхідно розуміти такий стан національного господарства, що забезпечує економічний суверенітет, стабільний і стійкий розвиток держави та суспільства, а також захист життєво важливих інтересів країни від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Економічну це складне полісистемне явище, тому дослідження її елементів і структури доцільно здійснювати з використанням системного підходу. Зазначимо, що поняття «система» належить до найбільш універсальних і означає сукупність елементів, певним чином пов'язаних і взаємодіючих між собою для виконання заданих цільових функцій. Відповідно до системного підходу – національна безпека як система першого порядку містить у собі системи другого порядку, однією з яких є система економічної безпеки, що, своєю чергою, вміщує системи третього порядку (фінансова, інвестиційна, продовольча і т. ін.) [14, с. 55]. Відповідно до підходу, запропонованого Г.А. Пастернак–Таранущенком, система фінансової безпеки буде системою третього порядку, що вміщує об'єкт дослідження – податкову безпеку (рис. 1). У тлумаченні Д. Буркальцевої система «економічна безпека» – це сукупність елементів, їхніх властивостей, взаємозалежностей та взаємовідносин, які утворюють єдиний комплекс і функціонують відповідно до об'єктивних закономірностей, що можуть виявлятися в різних конкретно–історичних умовах [1, с. 98].

В. Духов зазначає, що система економічної безпеки країни має складні функціональні, організаційні та інституційні структури. Функціональні структури визначаються необхідністю реалізації визначених предметом безпеки функцій (економічна і ділова розвідка, планування та розроблення моделей захисту, їх реалізація за окремими напрямками). В організаційному аспекті система економічної безпеки будь–якого інституційного рівня формується з трьох складових: служб безпеки, ринку послуг безпеки та функціональних обов'язків найманих працівників об'єктів захисту. В інституційному плані система економічної безпеки країни складається з підсистем економічної безпеки держави, регіону, юридичної особи (фірми, підприємства, господарюючі організації), фізичної особи (домогосподарства) [8, с. 32–33]. Виділяють поняття «системи економічної безпеки суб'єктів господарювання», під яким розуміють механізм забезпечення стану стабільної життєдіяльності суб'єкта господарювання, яка створює умови для реалізації основних його цілей та інтересів, захищає від внутрішніх і зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників [2].

Отже, систему економічної безпеки можна визначити як комплекс нормативно–правових, організаційно–управлінських, фінансово–економічних, науково–технічних, інформаційно–аналітичних та кадрових механізмів, які у взаємодії утворюють єдиний механізм забезпечення економічного суверенітету та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз.

У період посилення глобалізаційних процесів особливої актуальності набуває фінансова безпека держави, оскільки саме фінансова система забезпечує всю економіку необхідними ресурсами. Фінансова безпека – це насамперед складова економічної безпеки держави, що розглядається як стан фінансової, грошово–кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Складові фінансової безпеки держави подано на рис. 2.

Податкові інструменти в системі фінансової безпеки мають розглядатися, по–перше, як ресурсний фактор, що знаходиться в руках держави; по–друге, як фактор зворотного зв'язку і залежності держави від платників податків. Отже, податки як ресурсний фактор можуть виступити для держави як засіб забезпечення безпеки (наприклад, зростання податного потенціалу), так і причиною посилення загроз і ризиків (скорочення податкового потенціалу або посилення боротьби за податкову базу між різними рівнями бюджетної системи) [16].

Розглянемо підходи науковців до визначення поняття «податкова безпека». Ю. Іванов, Ю. Бережна, визначаючи сутність поняття «податкова безпека», зазначають, що необхідно враховувати роль і місце податків у забезпеченні національної економічної безпеки через реалізацію їх фіскальної та регулюючої функцій [10]. Виходячи з цього податкову безпеку варто розглядати як інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на забезпечення всіх її складових: інноваційно–технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно–ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпоротної та міжнародно–інтеграційної безпеки.

Д. Тихонов наголошує, що у рамках національної податкової безпеки доцільно розглядати також податкову безпеку мікрорівня як неодмінну умову її забезпечення [15]. У сучасній науковій літературі достатня увага приділяється впливу податків на забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Але в той же час слід зазначити, що при розгляді питання податкової безпеки мікрорівня, а саме визначення сутності цього поняття, найбільш правильним підходом доцільно вважати точку зору Д. Тихонова, який визначає податкову безпеку платника податку як систему мінімізації ризиків платника податку, що виникають у результаті дій щодо сплати й оптимізації податків. К. Колісниченко сутність податкової безпеки підприємства характеризує як фінансово–економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацію податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані подат–

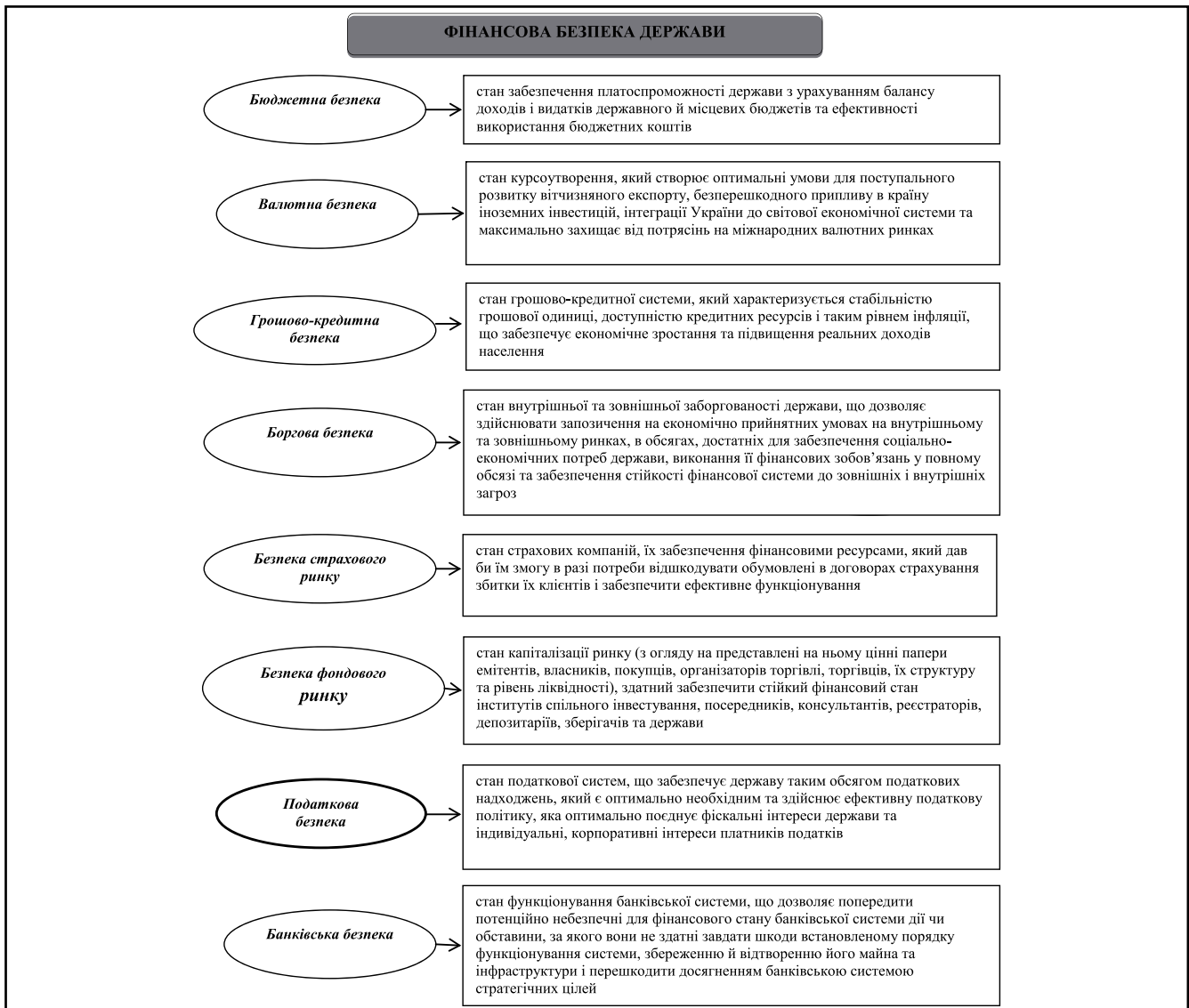


Рисунок 2. Складові фінансової безпеки держави

ки, а з боку виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачені законом захист платника податків [11].

Г. Яловий наголошує, що податкова безпека підприємства – це фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацією податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачені законом захист платника податків [18]. На думку науковця, це сприяє зростанню чистого прибутку підприємства й підвищенню економічної безпеки українських платників податків. Історичний аналіз генезису діалектичного зв'язку оподаткування й економічної безпеки підприємницької діяльності дають підставу для висновку: в усі часи людства провідною ціллю держави було забезпечення цілісності країни, що передбачає недоторканність її територіальних кордонів та її економічну незалежність. Виникає деяка суперечність, оскільки, з одного боку, чим більший обсяг податків надходить до державного бюджету, тим вищим рівнем буде економічна безпека дер-

жави; з іншого боку, це сприятиме зниженню матеріального підґрунтя функціонування підприємств.

О. Власова виділяє такі поняття, як «податкова безпека бізнесу» та «податкова стратегія», які, на думку науковця, мають однакову мету [4]. Проте досить часто податкову безпеку бізнесу в наукових джерелах відносять здебільшого до сфери діяльності консалтингових агентств, вбачають її спрямованість на вирішення податкових спорів у суді та управління податковими ризиками. Своєю чергою, податкова стратегія підприємства вирішує все коло питань, що направлене на легальне зменшення впливу зовнішнього податкового середовища підприємства, від планування податків до їхнього фактичного зменшення, а також пристосування або відстоювання отриманої податкової вигоди перед податковими органами. На нашу думку, обмеження податкової безпеки тільки сферою податкового адміністрування та спілкування з контролюючими органами необґрунтовано вузьким розумінням цього терміну.

Проблема податкової безпеки бізнесу існувала завжди, однак необхідно пам'ятати два принципових аспекти:

Класифікація податкових ризиків

№з/п	Вид класифікації	Вид податкового ризику
1	За суб'єктом	Податкові ризики, які виникають у результаті діяльності фізичних та юридичних осіб
2	За об'єктом, що характеризується	Ризик окремої податкової операції
		Ризик податкових операцій різних видів фінансової діяльності
		Ризик проведення податкової політики державою та підприємством у цілому
3	За сукупністю досліджуваних інструментів	Індивідуальний податковий ризик (характеризує сукупний ризик, властивий при роботі з окремими фінансовими інструментами)
		Портфельний податковий ризик (визначає сукупний ризик, властивий при роботі з комплексом однофункціональних фінансових інструментів, об'єднаних у портфель)
4	За комплексністю дослідження	Простий податковий ризик, який не розчленовується на окремі його підвиди
		Складний податковий ризик, який утворюється з комплексу даних його підвидів
5	За джерелами виникнення	Зовнішній, який не залежить від діяльності підприємства, тобто податкова політика держави
		Внутрішній, який залежить від діяльності підприємства й на нього можна впливати
		Несистематичний або специфічний ризик. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим персоналом на підприємстві
6	За фінансовими наслідками	Ризик, що веде до економічних утрат
		Ризик, що призводить до втраченої вигоди (характеризує ситуацію, коли підприємства через об'єктивні й суб'єктивні причини, що склалися, не можуть упровадити заплановану податкову політику)
7	За характером прояву в часі	постійний податковий ризик
		Тимчасовий податковий ризик (визначає ризик, що має перманентний характер, який виникає лише на окремих етапах здійснення податкової політики на підприємстві)
8	За рівнем податкових утрат	Допустимий податковий ризик
		Критичний податковий ризик
		Катастрофічний податковий ризик
9	За можливістю передбачення	Прогнозований податковий ризик
		Непрогнозований податковий ризик

Систематизовано автором за: [11; 15; 18].

– при формуванні стратегії податкового планування підприємці не повинні забувати про моральні принципи, зокрема, про суспільний обов'язок сплачувати податки, без яких держава не може існувати;

– способи законного зменшення податків завжди були і будуть існувати уже тому, що існує значна кількість законом встановлених різних видів податкових режимів і пільг. Окрім того, в сучасній динамічній економіці передбачити усі податкові наслідки ймовірних дій платників податків складно, що дає певні підстави для існування податкових ризиків [17].

Таким чином, можна сформулювати визначення податкової безпеки, яке на наш погляд, більш чітко опише об'єкт дослідження. В нашому розумінні податкова безпека підприємства – це окремий вид економічної безпеки суб'єктів підприємництва, який за своїм змістом є системою захисту підприємницьких структур від можливих ризиків, загроз і втрат, що пов'язані як з державним адмініструванням податків, так і з виконанням суб'єктами підприємництва надмірних податкових зобов'язань, які призводять до падіння і повного згорання ділової активності підприємницьких структур.

Податкова безпека, як і інші складові фінансової безпеки, має свої специфічні ризики, які можна розділити за певними класифікаційними ознаками. Досліджуючи праці провідних вітчизняних учених у сфері податкових ризиків, приходимо до висновку, що недостатньо приділено уваги класифікаційним ознакам (див. табл.).

Як бачимо, є значна кількість ризиків податкової безпеки, а це насамперед означає, що вкрай необхідно є розробка уніфікованої системи визначення та прогнозування податкових ризи-

ків, оскільки це стане передумовою формування ефективної податкової політики з урахуванням сучасних викликів та загроз.

Висновки

Актуальність проблеми підтримання фінансової безпеки України на достатньому рівні не викликає сумнівів. Чільне місце в системі фінансової безпеки держави займає податкова безпека, яку визначають як стан податкової систем, що забезпечує державу таким обсягом податкових надходжень, який є оптимально необхідним та здійснює ефективну податкову політику, яка оптимально поєднує фіскальні інтереси держави та індивідуальні, корпоративні інтереси платників податків. На рівень податкової безпеки впливає безліч внутрішніх та зовнішніх факторів, які в умовах глобалізації економічних процесів, визначають пріоритети податкової політики держави та основні напрями її здійснення. Податкову безпеку держави також варто розглядати з позиції ризиків, які здійснюють негативний вплив на фіскальну дисципліну держави. Підсумовуючи результати здійснених досліджень, варто наголосити на недостатньому науковому обґрунтуванню поняття податкового ризику та його класифікації в аспекті сучасних характеристик розвитку національної економіки, тому вважаємо, що даний напрям, беззаперечно, заслуговує на уваги в наступних наукових розвідках.

Список використаних джерел

1. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія / Д.Д. Буркальцева. – К.: Знання України, 2012. – 347 с.

2. Введення в систему економічної безпеки: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: sebweb.at.ua/Statyi/st.24_wedennja_v_sis_ekonombez.doc
3. Вітлінський В.В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок / В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко // Фінанси України. – 2007. – №3. – С. 132–139.
4. Власова О.Є. Податкова безпека в системі заходів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / О.Є. Власова: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/129
5. Власюк О.С. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О.С. Власюк. – К.: ДНУ «Академія фін. управління», 2011. – 474 с.
6. Вовчак О.Д. Податкові ризики у системі управління економічною безпекою / О.Д. Вовчак // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 41–47.
7. Дацьків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції / Р.М. Дацьків. – Л.: Центр Європи, 2006. – 160 с.
8. Духов В.Є. Безпека держави в системі економічної безпеки країни / В.Є. Духов // Вісник Національної юридичної академії України ім. Я. Мудрого. – 2011. – №4. – С. 27–36.
9. Жаліло Я.А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві / Я.А. Жаліло // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К.: ВПЦ «Київський ун-т»: Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – №26. – С. 24–27.
10. Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Бережна // Механізми регулювання економіки: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e102_54/e102ivan.pdf
11. Колісниченко К.В. Основні характеристики податкових ризиків / К.В. Колісниченко: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file
12. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>
13. Пастернак–Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г. Пастернак–Таранушенко [за ред. проф. Б. Кравченка]. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
14. Пастернак–Таранушенко Г.А. Безпека: система, підсистема, оцінки, нова зброя / Г.А. Пастернак–Таранушенко // Економіка України. – 2000. – №12. – С. 54–57.
14. Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности / Д.Н. Тихонов. – М.: Аналитика–Пресс, 2002. – 224 с.
15. Унінець–Ходаківська В.П. Податкова безпека в системі індикаторів безпеки фінансового сектора України / В.П. Унінець–Ходаківська // Фінансова безпека в системі забезпечення національних інтересів: проблеми та перспективи: Матеріали Міжнародної науково–практичної конференції, 18–19 квітня 2012 р. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – С. 84–86.
16. Управління податковою безпекою суб'єктів підприємництва в Україні: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / І.Г. Кемеляш; Львів. держ. фін. акад. – Л., 2011. – 20 с.
17. Яловий Г.К. Податкова політика в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства / Г.К. Яловий, О.В. Іваницька, А.Костюк: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: esopomy.kpi.ua/files/files/43_kpi_2012.doc

О.П. МАСИНА,
к.е.н., АТ «Фінанси та Кредит»

Аналіз процесу реструктуризації синдікованих кредитів в умовах фінансово–економічної нестабільності

У статті проаналізовано практику реструктуризації синдікованих кредитів з урахуванням міжнародного досвіду. Було розроблено архітектуру зазначеного процесу з урахуванням сучасного розвитку фінансової галузі, і окремо проаналізовано кожний етап.

Ключові слова: синдікований кредит, реструктуризація, комітет кредиторів, інвестори.

В статье анализируется практика реструктуризации синдицированных кредитов с учетом международного опыта. Была разработана архитектура упомянутого процесса с учетом современного развития финансовой индустрии, и индивидуально анализируется каждый этап.

Ключевые слова: синдицированный кредит, реструктуризация, комитет кредиторов, инвесторы.

This article provides analysis of syndicated loans restructuring procedure with regard to the international experience. The structure of the abovementioned procedure with a glance to the today's development of the financial industry has been introduced.

Keywords: syndikovaniy credit, restructuring, committee of creditors, investors.

Постановка проблеми. З огляду на неспроможність виконання зобов'язань за синдікованими кредитами перед вітчизняними позичальниками постає актуальне питання перегляду умов обслуговування існуючої заборгованості. Відсутність консолідованого інформаційного забезпечення щодо цього питання деструктивно впливає на ефективність і своєчасність реструктуризації кредитних зобов'язань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні цій проблематиці присвячена доволі незначна увага. Так, окремо висвітлюються питання синдикованого (консорціального) кредитування [1], розглядається розвиток міжнародного синдикованого кредитування в умовах інтернаціоналізації фінансових ринків [2] або висвітлюється практична компонента цього фінансового інструменту в певних контекстах [3].

Мета статті полягає у висвітленні питання реструктуризації зобов'язань за синдикованим кредитом, як своєчасної реакції позичальника на нестабільність міжнародного фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Реструктуризація доволі значних за обсягом синдикованих кредитів для вітчизняних позичальників стала розповсюдженою практикою врегулювання відносин із іноземними кредиторами. Фінансово-економічна криза, яка мала свій початок у 2008 році і відголоски якої все ще відчувають країни світу, змусила кредиторів йти на поступки позичальникам, які були не в змозі обслуговувати власну кредиторську заборгованість з метою перегляду діючих умов договірної бази для розроблення програм реструктуризації.

За своєю суттю реструктуризація є комплексом заходів, які позичальник вживає за умови невиконання умов кредитного договору (наприклад, неспроможність здійснювати платежі за кредитом або настання події крос-дефолту чи технічного дефолту) з метою зміни умов обслуговування існуючої заборгованості. Реструктуризація заборгованості є доволі зручним механізмом зміни умов користування фінансовими ресурсами, адже позичальнику не доводиться проходити процедуру банкрутства, тим самим залишаючи за собою можливість продовжувати операційну діяльність.

Отже, результатом переговорного процесу в рамках реструктуризації заборгованості має бути не повноцінне списання заборгованості, а перегляд характеристик кредитного договору: процентної ставки, амортизації і строку погашення кредиту. Але в рамках цієї процедури перед позичальниками постає складне завдання запевнення кредиторів щодо зміни ситуації на ринку та/або повернення позичальнику фінансової стійкості і платоспроможності. З іншого боку, такі обставини додають певного ризику позитивному завершенню перегляду умов використання запозичених коштів через наявність процедури прийняття рішення визначеною більшістю кредиторів – відбувається голосування.

За умовами синдикованого кредиту пул кредиторів надає позичальникові кредит на умовах, визначених синдикованою кредитною угодою. Як правило, такі кредити мають централізоване управління і централізовану побудову прийняття рішень: певна кількість питань має вирішуватися шляхом прийняття більшістю або визначеною більшістю кредиторів із подальшим виконанням прийнятого рішення іншими кредиторами. Інколи, кредитори пов'язані між собою зобов'язаннями, які обмежують розмір надходжень коштів в рамках синдикованої угоди. Така норма договору застосовується з метою запобігання порушення пропорційного розподілу надходжень

серед кредиторів. Приймаючи до уваги вищезазначене, кожний кредитор у рамках синдикованого кредиту діє незалежно від інших учасників і приймає самостійні зважені рішення щодо участі у кредиті або щодо інших важливих питань. Таким чином, кожний окремий кредитор синдикату є відповідальним лише за свою частку у кредитному пулі.

У випадку, коли позичальник опиняється в ситуації дефолту, або, іншими словами, коли він не виконує взяті на себе зобов'язання за синдикованим кредитним договором, перед таким позичальником доволі жорстко постає питання зацікавлення всіх кредиторів у процесі реструктуризації з метою уникнення індивідуальних юридичних претензій з боку окремих кредиторів. Така поведінка притаманна й кредиторам, які зацікавлені у збереженні принципу *pari-passu*, за яким позичальник зобов'язаний дотримуватися принципу рівності прав усіх кредиторів, особливо це притаманно пропорційному розподілу платежів між кредиторами. Адже отриманий позитивний ефект від судового процесу проти позичальника з боку окремого кредитору може призвести до порушення принципу *pari-passu*. З іншого боку, ініціація судового процесу з боку окремого кредитора має можливість започаткувати ланцюгову реакцію, коли інші кредитори в індивідуальному порядку будуть змушені на індивідуальній основі ініціювати судові процеси проти позичальника з метою захисту власних інтересів, що, своєю чергою, призводить до неможливості реструктуризації такої заборгованості. Окремо потрібно виокремити розуміння кредиторів стосовно того, що їх об'єднана позиція є юридично сильнішою і вагомішою на відміну від індивідуальних позицій певних кредиторів.

Таким чином, приходимо до висновку, що реструктуризація заборгованості за синдикованим кредитом ініціює два прощарки взаємовідносин: відносини безпосередньо між кредиторами і взаємовідносини між кредиторами та позичальником, які керуються умовами синдикованого кредитного договору.

Посилаючись на міжнародну практику, вважаємо за доцільне виокремити два сценарії процедури реструктуризації, які притаманні Сполученим Штатами Америки і європейським країнам. Так, за першим сценарієм процедура реструктуризації заборгованості у більшості випадків відбувається через суд. Після ініціації судового розгляду суд одразу автоматично накладає заборону на індивідуальні позови з боку окремих кредиторів. Таким чином, процедура реструктуризації набуває цілісності і прозорості, з одного боку, а кредитори і позичальник отримують підтвердження захисту їх інтересів з боку держави.

Європейські країни використовують інший підхід. Так, реструктуризація у більшості випадків відбувається за межами судового розгляду, і, як правило, до цього процесу залучається третя незалежна сторона з метою координації дій сторін. Таким чином, реструктуризація ініціює створення певного органу адміністративного характеру, який має суто технічні функції і стежить за дотриманням норм реструктуризації [4].

Приймаючи до уваги особливості реструктуризаційних процесів притаманних вітчизняним позичальникам, надалі ми будемо розглядати саме європейський підхід, за яким ми



Етапи процедури реструктуризації зобов'язань за синдикованим кредитом

Джерело: складено автором.

пропонуємо наступну архітектуру процесу реструктуризації заборгованості за синдикованим кредитом.

Перед аналізом етапів реструктуризації вважаємо за доцільне зазначити, що провести межу, яка припускає закінчення одного етапу і початок іншого, не є можливим через природу цього процесу, але визначити комплекси дій і перелік документів, які мають бути виконані в певні проміжки часу, є можливим, що, своєю чергою, додає аргументованості структуризації етапів.

На першому етапі відбувається повідомлення інвесторів про події, які спричинили необхідність реструктуризації зобов'язання. Головною метою цього етапу є запобігання будь-яких дій інвесторів проти емітента, наприклад ініціювання судових процесів у будь-якій юрисдикції або прискорення дати погашення основної частини боргу у випадку ймовірності кросс-дефолту внаслідок дефолту за іншими угодами емітента, що носять борговий характер.

Через те що на цьому етапі позичальник вперше звертається до кредиторів з метою пропозиції реструктуризації існуючої заборгованості, саме якість і своєчасність такого звернення носять доволі важливий характер. Так, на цій стадії переговорів можливі два основні сценарії розвитку подій (не беручи до уваги судовий розгляд). Якщо позичальник усвідомлює заздалегідь неможливість виконання тих умов, від дотримання яких залежить, чи опиниться він в умовах дефолту, позичальник має можливість до настання дати такої події звернутися з обґрунтованою пропозицією щодо зміни умов обслуговування

існуючої заборгованості або пролонгації кредиту на тих самих умовах (така опція, як правило, інкорпорується у кредитні угоди такого типу). Безумовно, враховуючи особливості приймання рішень у рамках синдикованого кредитного договору, кредитори мають визначено більшістю голосів надати своє погодження, що вимагає певного часу для розгляду, адже кожний кредитор має свої внутрішні процедури приймання рішень. Найголовнішим на цій стадії є не допущення проголошення дефолту, який автоматично спричиняє настання події кросс-дефолту по інших угодах зовнішнього фінансування (така умова є обов'язковою для застосування у таких угодах). Окремо потрібно виокремити, що такий сценарій для позичальника є оптимальним через мінімізацію потенційних витрат, які є необхідною компонентою будь-якого процесу реструктуризації зовнішньої заборгованості (адже позичальник відшкодовує усі витрати сторін синдикованої кредитної угоди, включаючи юридичні гонорари, агентські комісії та інші).

Окрема увага на цьому етапі приділяється призначенню радників та визначенню дати проведення офіційних переговорів з інвесторами щодо представлення попередніх умов реструктуризації заборгованості. Роль радників є доволі неоднозначною, адже позитивне завершення реструктуризації не залежить від їх участі, але їхній досвід і імідж відіграють вагомую роль у переговорному процесі. З боку позичальника йому потрібно залучитися підтримкою потужних учасників ринку з метою представлення і відстоювання власної

Таблиця 1. Характеристика першого етапу реструктуризації

Подія	Документ
Повідомлення інвесторів	Офіційний документ повідомного характеру, який випускається позичальником на користь інвесторів (надсилається агенту транзакції) із зазначенням причин невиконання зобов'язань і потенційних дій, що мають бути виконані позичальником з метою виправлення ситуації
Призначення радників (фінансового і юридичного)	Лист доручення (Mandate Letter) або двосторонні угоди із кожним радником з метою визначення обов'язків радників в рамках процесу реструктуризації
Призначення головного банку та комітету кредиторів	Лист призначення головного банку та комітету кредиторів (Lead Bank and Steering Committee Appointment Letter)
Призначення незалежного аналітика в рамках комітету кредиторів	Лист призначення (Engagement Letter) незалежного аналітика з метою визначення його обов'язків в рамках процесу реструктуризації
Призначення юридичних радників в рамках комітету кредиторів	Лист призначення (Engagement Letter)

позиції щодо запропонованих умов, тоді як інвестори у досвідчених радниках позичальника вбачають додаткову впевненість щодо прозорості переговорного процесу.

Таким чином, перший етап характеризується такими обов'язковими діями і документами, які мають бути виконані позичальником (табл. 1).

Окрему увагу, на нашу думку, потрібно приділити процедурі призначення головного банку та комітету кредиторів і призначення незалежного аналітика. Функціональне навантаження, яке покладається на комітет кредиторів, має суто адміністративний характер, і він діє тільки як неофіційна робоча група кредиторів, з якими час від часу консультується головний банк у рамках переговорного процесу з позичальником. Призначаючи головний банк у рамках комітету кредиторів, останні наділяють такий банк повноваженнями самостійно вести переговори від імені всього синдикату та інших кредиторів, які погодилися на реструктуризацію. Цей банк напряму контактує з позичальником, кредиторами, радниками позичальника, радниками кредиторів та іншими третіми сторонами, які залучені в переговорний процес. Таким чином, саме головний банк консолідує всі інформаційні потоки в рамках процедури реструктуризації і несе окрему відповідальність перед синдикатом за повноту інформації, прозорість і організацію переговорного процесу. Окремою функцією головного банку є призначення радників (юридичних, фінансових, інших) для кредиторів.

Як правило, факт формування комітету кредиторів є певною гарантією того, що всі кредитори погодилися на процедуру реструктуризації заборгованості і те, що реструктуризація буде відбуватися без судового розгляду. Але формування комітету кредиторів є добровільна справа кожного кредитора як у рамках синдикату, так й за іншими кредитними угодами.

Окремо вважаємо за доцільне виокремити те, що майже в усіх кредитних угодах присутня умова перехресного невиконання зобов'язань (Cross Default). Це умова угоди, при якій позичальник вважається таким, який допустив невиконання зобов'язань за одним договором із кредитором, якщо у нього є невиконання зобов'язання за іншим кредитним договором, укладеним з цим або іншим(и) кредиторами за іншими договорами [5]. Таким чином, якщо позичальник опиняється в ситуації дефолту і не виправляє таку ситуацію в строк, узгоджений умовами кредитної угоди, подія дефолту автоматично виникає й за іншими відповідними кредитними угодами. В цій ситуації перед позичальником постає актуальне питання формування комітету кредиторів за участі всіх кредиторів за подібними фінансовими інструментами, тим самим гарантуючи відсутність вирішення такої ситуації у судовому порядку.

Призначення аналітика в рамках комітету кредиторів є доволі відповідальним кроком для позичальника. Хоча ініціатива призначення такого аналітика йде від головного банку, його послуги сплачує безпосередньо позичальник (як і всі інші витрати в рамках процедури реструктуризації). Під аналітиком ми маємо на увазі кваліфіковану компанію із певним досвідом роботи, на яку покладається аналіз фінансового стану позичальника з метою представлення незалежного висновку комітету кредиторів. Базуючись саме на цій оцінці, кредитори будуть приймати рішення щодо зміни умов обслуговування існуючої заборгованості позичальником. Як правило, таким аналітиком призначається аудиторська компанія із «Великої четвірки» або, за умови впевненості щодо кваліфікаційного рівня, аудиторська компанія, яка є безпосереднім аудитором позичальника.

Результатом другого етапу має бути офіційне представлення комітету кредиторів нових умов обслуговування заборгованості позичальником, оскільки і в рамках першої стадії переговорів існує певний комплекс дій і документів, які мають бути виконані позичальником.

Окрему увагу потрібно приділити процедурі комплексної перевірки позичальника. Так, на цьому етапі позичальник має довести аналітику, призначеному комітетом кредиторів, надійність і достовірність прогнозу власного розвитку й запевнити, що проблеми (включаючи фінансові) будуть вирішені і що майбутня активність буде характеризуватися достатнім позитивним грошовим потоком, частина якого буде використовуватися на погашення реструктуризованої заборгованості. З одного боку, позичальнику вигідно відстоювати прогноз заниженого грошового потоку, адже постає можливість збільшення строку настання остаточної дати розрахунків із кредиторами, але, беручи до уваги, що кредитори з метою забезпечення виконання позичальником взятих на себе зобов'язань, з одного боку, і гарантуючи собі повернення наданих позик – з іншого вводять певні обмеження на майбутню діяльність позичальника, прогноз грошових потоків має бути адекватним і збалансованим. Адже фактично позичальник у рамках реструктуризації починає зменшувати власні активи, тим самим гальмуючи власний розвиток (однією з обмежувальних умов у рамках реструктуризації є накладання обмежень на збільшення активів позичальника), і постає актуальне питання збереження звичайної діяльності з метою подальшого розвитку.

Окрему увагу потрібно приділити фінансовим показникам, які використовуються як індикатори подальшого розвитку. Серед достатньо великої кількості таких показників ми вва-

Таблиця 2. Характеристика другого етапу реструктуризації

Подія	Документ
Проведення процедури «Комплексної перевірки» (Due Diligence)	Комплексна перевірка (Due Diligence) є система заходів, яка націлена на всебічну перевірку легітимності реструктуризації і фінансового стану позичальника
Укладення протоколу про наміри реструктуризації (Terms and Conditions)	Документ у якому зазначаються основні фінансово-економічні умови, основні зобов'язання та інші параметри угоди, які надалі будуть інкорпоровані у кредитний договір
Фінансова модель	Фінансова модель розвитку позичальника на строк 3–5 років

Таблиця 3. Фінансові показники аналізу операційної діяльності позичальника

Співвідношення ліквідних активів до загальних активів	$\frac{ЛА}{А} * 100$	Визначає мінімальну долю ліквідних активів у загальній сумі активів з метою забезпечення відповідного рівня ліквідності балансу з одного боку і високого рівня доходності за активними операціями з іншого. Зниження рівня цього показника характеризується втратою ліквідності – здатності розраховуватися за власними борговими зобов'язаннями. За умови збільшення адекватно допустимого значення цього показника виникає загроза понесення збитків за активними операціями, що, своєю чергою, характеризується не ефективним розподілом вільних фінансових ресурсів і не здатністю керування власною ліквідністю
Співвідношення кредитів до депозитів (Loan to Deposit Ratio, LTD)	Розраховується як співвідношення загального кредитного портфелю (КП) до загального депозитного портфелю (ДП) $\frac{КП}{ДП} * 100$	Визначає долю депозитів, яка використовується в активних (кредитних) операціях. Якщо значення цього показника доволі велике, це вказує на те, що у банку немає достатньої ліквідності для покриття будь-яких непередбачених зобов'язань, і навпаки, якщо значення цього показника доволі низьке, банк втрачає можливість отримувати доходи (не використовує залучені кошти у достатній мірі)
Співвідношення резервів за простроченими кредитами до кредитного портфелю (Loan Loss Provision Ratio)	Розраховується як співвідношення сформованих резервів за простроченими кредитами (Рпк) до кредитного портфелю (КП) $\frac{Рпк}{КП} * 100$	Використовується з метою визначення стабільності кредитної політики банку. Збільшення цього показника вказує на поступове зменшення грошових потоків від кредитного портфелю (віддача від активів зменшується) і потенційно збільшує вірогідність подальших спасань проблемних кредитів. Зменшення значення цього показника вказує на зважену кредитну політику банку
Показник обсягу прострочених кредитів	Вказує на проблемні кредити у кредитному портфелі і визначає якість кредитного портфелю	Збільшення цього показника вказує на зменшення якості кредитного портфелю, що, своєю чергою, характеризується скороченням операційних доходів і призводить до зменшення ліквідності банку. Тоді як зворотна динаміка вказує на збільшення грошових потоків і зменшення кредитних ризиків
Співвідношення резервів за простроченими кредитами до портфелю прострочених кредитів	Розраховується як співвідношення обсягу резервів за простроченими кредитами (Рпк) до об'єму прострочених кредитів (ППК) $\frac{Рпк}{ППК} * 100$	Вказує рівень обов'язкового резервування проблемних кредитів. Цей показник має дорівнювати 100%. За умови списання проблемних кредитів резерви виконують роль гарантії відшкодування завданих збитків. Як показує практика, цей показник може дорівнювати як більше, так і менше 100%
Рентабельність (капіталу і активів)	Відносний показник (и) економічної ефективності, який відображає рівень ефективності використання ресурсів і капіталу банку. Рентабельність активів (Return on Assets) розраховується як відношення прибутку банку (П) до середньої вартості використовуваних банком активів(Ас) за відповідний період $\frac{П}{Ас} * 100$ Рентабельність капіталу (Return on Equity) – розраховується як відношення прибутку банку (П) до середньої вартості балансового капіталу (К) $\frac{П}{К} * 100$	Ці показники визначають ефективність залучення і розміщення ресурсів, яким володіє банк. Низькі значення цих показників вказують на недостатність бази активних транзакційних клієнтів або на доволі консервативну інвестиційну політику банківської установи
Показники якості капіталу	Капітал першого рівня (Tier 1 Capital) розраховується як співвідношення капіталу першого рівня (К1) до активів банку зважених на ризик (Ар) $\frac{К1}{Ар} * 100$ Капітал розраховується цей показник як співвідношення капіталу першого рівня і капіталу другого рівня (К2) до зважених на ризик активів: $\frac{К1 + К2}{Ар} * 100$	Так, капітал першого рівня (Tier 1 Capital) є основним капіталом і в загальному розумінні є фактичним капіталом, який є у розпорядженні. Він включає акціонерний капітал і розкриті резерви. Капітал другого рівня більш абстрактний показник і включає в себе не розкриті резерви, фонд переоцінки резервів, загальні резерви, гібридні боргові інструменти, субординований борг. У зв'язку з тим, що у міжнародній практиці було визначено, що вимоги до капіталу залежать від якості капіталу, а не від депозитної бази, то показник адекватності (достатності) капіталу є предметом найбільш прискіпливої уваги з боку кредиторів. Розраховується цей показник так:
Співвідношення витрат до доходів (Cost to Income Ratio)	Розраховується як співвідношення операційних витрати (ОВ) до операційних доходів банку(ОД) $\frac{ОВ}{ОД} * 100$	Цей показник визначає ефективність операційної діяльності банку і вказує безпосередньо на здатність менеджменту банку керувати власними витратами
Чиста процентна маржа (Net interest income)	Розраховується як відношення чистого процентного доходу (ЧПД) до середнього значення дохідних активів (Адс) $\frac{ЧПД}{Адс} * 100$	Один із ключових показників діяльності банку, який визначає ефективність активних операцій

Таблиця 4. Характеристика четвертого етапу реструктуризації

Подія	Документ
Кредитний договір / додаткова угода до існуючого кредитного договору	Документ, який консолідує заздалегідь затверджені умови реструктуризації. За умови реструктуризації портфелю кредитних зобов'язань, цей документ консолідує існуючу заборгованість (та, яка реструктуризується), тим самим затверджуються однакові умови для всіх сторін процедури
Окремі угоди	Угоди, які зберігають інтереси кредиторів. Як правило, такі угоди обмежують операційну діяльність позичальника (активні операції) або впорядковують черговість погашення заборгованості (угоди субординації)
Сплата комісії	Позичальник до підписання угоди щодо реструктуризації заборгованості повинен сплатити всі витрати кредиторів, включаючи юридичні, адміністративні й інші

жаємо за доцільне виділити найголовніші (інформативні), а саме ті, на які звертають увагу кредитори в рамках проведення власного аналізу фінансового стану позичальника

На завершальному етапі підписується пакет документів, який констатує факт завершення процедури реструктуризації.

Офіційно нові умови обслуговування існуючої зовнішньої заборгованості набирають чинності після отримання реєстраційного свідоцтва з боку Національного банку України [6].

Посттранзакційний етап характеризується виконанням зобов'язань, взятих на себе позичальником за угодою реструктуризації: інформаційні і фінансові. Як правило, позичальник на регулярній основі зобов'язується надавати кредиторам актуальну інформацію (фінансові звіти, аудиторські висновки тощо) щодо власної операційної діяльності.

Висновки

Своєчасно ідентифікована загроза дефолту дозволить позичальнику розробити ефективну модель реструктуризації заборгованості, що, своєю чергою, надасть можливість продуктивно керувати власним розвитком в умовах обмеженого доступу до міжнародного фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Лернер Ю.І. Запозичення суб'єктами господарювання грошових коштів на зовнішніх ринках: монографія / Ю.І. Лернер, Б.В. Самородов; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х.: Підруч. НТУ «ХПІ», 2012. – 153 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 126–130. – укр.
2. Розвиток міжнародного синдикуваного кредитування в умовах інтернаціоналізації фінансових ринків: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / А.М. Яншина; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К., 2010. – 20 с. – укр.
3. Ковтонюк О.В. Фінансове забезпечення міжнародних торгових операцій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О.В. Ковтонюк; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 20 с. – укр.
4. Спеціалізований веб-портал Lending Law Report // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.lendinglawreport.com/articles/syndicated-loans/>
5. Спеціалізований веб-портал Бреева, Емельянов и партнеры // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.nb-law.com/ru/pub/vnesh/45-cross.html>
6. Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам, затверджене постановою Правління НБУ від 17.06.2004 №270 // Офіційний вісник України. – 2004. – №29. – С. 1963.

І.І. МАКОГОН,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Напрями удосконалення механізму управління державним сектором

У статті розкрито теоретичні основи механізму управління державним сектором як вагомого елементу системи організації функціонування сучасної національної економіки, обґрунтовані напрями його удосконалення.

Ключові слова: державне управління, механізм, державний сектор, підприємства.

В статье раскрыты теоретические основы механизма управления государственным сектором как весомого элемента системы организации функционирования современной национальной экономики, обоснованы направления его совершенствования.

Ключевые слова: государственное управление, механизм, государственный сектор, предприятия.

The article deals with the theoretical foundations of mechanism of public sector management as an important element of the functioning of a modern national economy, reasonable directions of its improvement.

Keywords: public administration, mechanism, public sector enterprises.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства та стратегічні прагнення України до рівноправного партнерства у світовому співтоваристві зумовлюють посилення уваги до

обґрунтованості та ефективності управління державним сектором, зокрема інструментів інвестиційного співробітництва держави та суб'єктів господарювання в контексті підвищення якісного рівня управління об'єктами державної власності, державної фінансової політики, досягнення фінансової спроможності державних підприємств.

Розробка методологічного та методичного забезпечення управління державним сектором має спрямовуватися на підвищення конкурентоспроможності його підприємств, ефективності використання майна суб'єктів господарювання. Удосконалення механізму управління державним сектором створить умови для економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, в яких досліджуються питання управління державним сектором економіки, його проблеми та розвиток, необхідно назвати дослідження таких вітчизняних вчених, як А. Гальчинський, В. Геєць, О. Длугопольський, О. Пасхавер, О. Рудченко, М. Шкільняк та ін.

Разом із тим окремі питання управління державним сектором економіки, особливо в частині розвитку інституційних засад оптимального співвідношення між державним і приватним сектором, удосконалення механізму управління державним сектором як вагомого елемента системи організації функціонування сучасної національної економіки залишаються недостатньо розкритими і обґрунтованими та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є розкриття економічної сутності механізму управління державним сектором як вагомого елемента системи організації функціонування сучасної національної економіки та обґрунтування напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Теоретичне осмислення економічної сутності механізму управління державним сектором, принципів його здійснення та створення сприятливих умов розвитку – одне з важливих завдань сучасної економічної науки. Разом із тим недостатньо досліджені питання, пов'язані з інституційними змінами у державному секторі економіки, що відбуваються внаслідок економічних трансформацій, а також виробленням та реалізацією нових підходів, які забезпечували б якісний рівень його функціонування. Це стосується насамперед удосконалення концептуальних основ реформування державної власності, її подальшого розвитку з урахуванням сучасних тенденцій розвитку державного сектору економіки в зарубіжних країнах, створення адекватної ринковим принципам інституційної бази та інструментів реструктуризації державного сектору, формування стратегії його розвитку на довгострокову перспективу.

Оскільки система майнових взаємозв'язків ґрунтується на відносинах власності, роль держави в ринкових перетвореннях економіки у значній мірі визначається тим, яке місце займає державна власність в загальній системі відносин власності і в її трансформації. Оскільки здійснення ринкових перетворень в економіці, які стосуються насамперед державного сектору, є не метою, а засобом найбільш ефективного вирішення соціально-економічних завдань та підви-

щення рівня життя громадян, важливим є розкриття економічної сутності державного сектору і його складових, що знаходяться в процесі трансформації.

Світовий досвід свідчить, що при будь-якому політичному режимі державний сектор є економічною опорою країни і становить найважливішу сферу державного управління. Його масштаби і структура в окремих країнах залежать від рівня розвитку економіки, історичних і соціальних умов та традицій. Питання про те, в яких галузях участь держави є найбільш доцільною, вирішується в рамках конкретної моделі, що передбачає певні галузеві пріоритети і «національний» погляд на роль державного сектору.

Щодо державного сектору уповноважені органи мають можливість використовувати заходи прямого адміністративного управління на відміну від загальних заходів макроекономічного регулювання, що відносяться переважно до непрямих методів. Зазначене дозволяє максимально ефективно і результативно впливати на обсяги, структуру і ціни виробленої продукції, а також оперативнo впроваджувати в практику стратегічні рішення.

Взаємовідносини держави як власника і об'єктів його власності з суб'єктами ринку представляють собою специфічну форму обороту капіталу, який може знаходитися в стані перманентних змін своєї первісної форми.

Важливо відмітити, що в процесі ринкової трансформації в Україні створені суб'єкти господарювання різних форм власності, закладені основи багатуукладної, змішаної економіки при істотному зменшенні питомої ваги державного сектору. Таке перетворення – складний і суперечливий процес, проте в той же час він не є принципово новим з погляду світової практики. Досвід країн із розвинутою економікою показав, що при всіх особливостях і відмінностях в економічних системах розвинутих країн переважання частки приватної власності над державною є загальним принципом.

Згідно із законодавством України «державне підприємство – це підприємство, що діє на основі державної власності» [1]. Підприємства державного, комунального секторів економіки – підприємства, що діють на основі лише державної або комунальної власності, а також господарські товариства, державна або комунальна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, що забезпечує державі або органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на їх господарську діяльність [2].

На даний час в Україні налічується 3543 підприємства, що належать до державного сектору, з них державних – 3115; дочірніх суб'єктів природних монополій та підприємств, плановий розрахунковий обсяг чистого прибутку яких перевищує 50 млн. грн., – 46; господарських товариств, у статутних фондах яких більше 50% акцій, що належить державі, – 382. У 2012 році звіти про виконання фінансових планів надали 2345 підприємств, у тому числі 63,8% з них є прибутковими, 30,8% – збитковими, 5,4% – безприбутковими.

Таким чином, державні підприємства є відокремленими економічними структурами, та їх відособленість обумовлює-

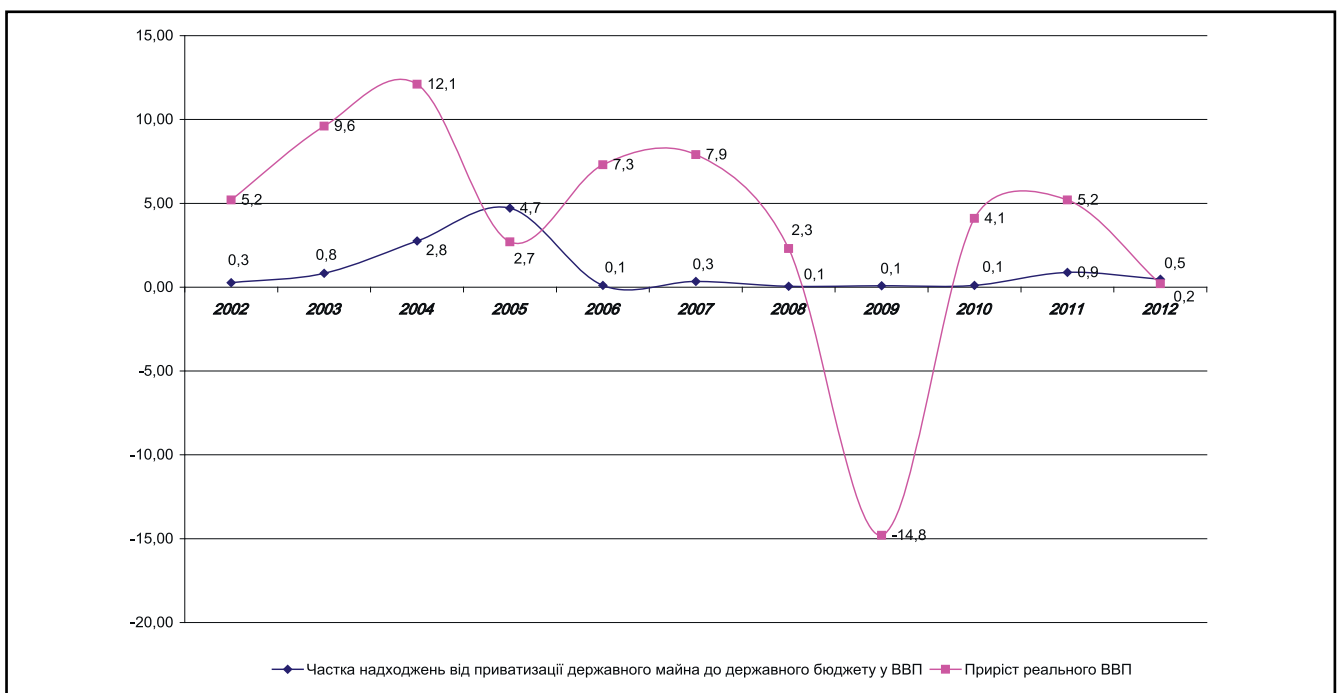
ється критеріями, які визначають державний характер підприємства (тип власності, система державного управління та контролю, субсидування тощо).

Державне управління – вид діяльності держави, що полягає у здійсненні нею управлінського, тобто організуючого, впливу на ті сфери і галузі суспільного життя, які вимагають певного втручання держави шляхом використання повноважень органів державної влади. Для визначення змістовно поєднаних сфер або галузей суспільного життя, що потребують державного управління, використовується термін «сектор державного управління» [4]. Цей сектор включає органи державного управління центрального, регіонального і місцевого рівня, установи, які фінансуються з державного чи місцевих бюджетів і створені для надання неринкових послуг індивідуального характеру за такими видами діяльності, як охорона здоров'я та соціальна допомога, освіта, діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту, а також послуг колективного характеру в державному управлінні, підтримці порядку і безпеки, обороні, науці та науковому обслуговуванні, шляховому господарстві, обслуговуванні сільського господарства тощо. Ресурси цих одиниць формуються в основному за рахунок податків і відрахувань, сплачуваних одиницями, які відносяться до інших секторів, а також за рахунок доходів від власності [5].

Згідно із Законом України «Про управління об'єктами державної власності» сутність управління об'єктами державної власності полягає в здійсненні Кабінетом Міністрів та уповноваженими ним органами, іншими суб'єктами, визначеними законом, повноважень щодо реалізації прав держави як власника таких об'єктів, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням ними, у межах,

визначених законодавством України, з метою задоволення державних та суспільних потреб [6].

Об'єктами управління державної власності є: майно, яке передане казенним підприємствам в оперативне управління; майно, яке передане державним комерційним підприємствам, установам та організаціям; майно, яке передане державним господарським об'єднанням; корпоративні права, що належать державі у статутних капіталах господарських організацій; державне майно, що забезпечує діяльність Президента України, Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України; державне майно, передане в оренду, лізинг, концесію; державне майно, що перебуває на балансі господарських організацій і не увійшло до їх статутних капіталів або залишилося після ліквідації підприємств та організацій; державне майно, передане в безстрокове безоплатне користування Національній академії наук України, галузевим академіям наук; безхазяйне та конфісковане майно, що переходить у державну власність за рішенням суду. Суб'єктами управління об'єктами державної власності є: Кабінет Міністрів України; центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері управління об'єктами державної власності; центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку; міністерства та інші органи виконавчої влади; Фонд державного майна України; органи, що забезпечують діяльність Президента України, Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України; органи, які здійснюють управління державним майном відповідно до повноважень, визначених окремими законами; державні господарські об'єднання, державні холдингові компанії, інші державні господарські організації; Національна академія наук України, галузеві академії наук [6].



Частка надходжень від приватизації державного майна до державного бюджету України у ВВП, %

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Приватизація державного майна в Україні залишалася одним із найважливіших засобів проведення соціально-економічної реформи, а також вагомим джерелом доходів бюджету (див. рис.) [7].

З метою активізації трансформаційних перетворень в Україні, пріоритетними напрямками економічної політики є: підвищення конкурентоспроможності економіки та покращення інвестиційного клімату, підтримка національного товаровиробника; підвищення рівня ефективності політики імпортозаміщення; забезпечення розвитку високотехнологічних секторів економіки; стимулювання перетворень у стратегічних галузях; збільшення обсягу експорту товарів вітчизняного виробництва; створення умов для проведення модернізації, технічного переоснащення, перепрофілювання діючих та відкриття нових підприємств; створення умов для збільшення обсягу виробництва підприємств легкої промисловості; стимулювання вітчизняних товаровиробників до впровадження інноваційних технологій, модернізації та будівництва об'єктів агропромислового комплексу з метою збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення її якості та поступового імпортозаміщення, підвищення якості та конкурентоспроможності продуктів переробки продукції вітчизняного виробництва.

На даному етапі необхідність подальшого розвитку відносин власності, актуалізує питання продовження трансформації вітчизняної економіки. При розробці стратегії економічного розвитку України державному сектору економіки доцільно відвести роль важливого інституційного компонента забезпечення економічного зростання та здійснення системних економічних перетворень. Разом із тим вагомим завданням є забезпечення соціально-економічної ефективності розвитку державного і приватного секторів. Розвиток різних форм власності має здійснюватись виходячи із пріоритетів соціально-економічного розвитку країни.

Важливо відмітити, що державна власність на відміну від приватної недостатньою мірою надає змогу для вирішення питань, що мають фундаментальне значення у забезпеченні розвитку суспільного виробництва. Тому до державної власності мають входити суб'єкти господарювання, які за своєю природою тяжіють до природної монополізації в окремих видах інфраструктурних галузей, а також у тих випадках, коли відповідні функції може виконувати лише держава.

Неоднорідність видової структури державної власності обумовлює застосування різних форм їх функціонування. В основі вибору конкретного способу економічного функціонування об'єктів державної власності слід враховувати можливість досягнення у часі стратегічної мети, вимог науково-технічного прогресу, що пред'являються до технічного стану об'єктів власності, і потреби ринку. Необхідним є взаємоузгодження приватних і громадських інтересів зумовлених потребами розвитку суспільства. Рівень проникнення держави в підприємницьку сферу слід визначати необхідними розмірами як державного сектору економіки, так і недержавного, зміна розмірності кожного з яких обу-

мовлена здатністю держави здійснювати вплив на результативність їх функціонування.

З метою реалізації зазначеного використовуються взаємопов'язані якісні характеристики та кількісні параметри, які закладаються в основу реалізації моделі та застосовані до різних процесів відтворення. Важливо також визначити стимули економічного і соціального розвитку країни, джерела і механізми суспільного відтворення, врахувати сучасний стан розвитку економіки. Зазначені параметри в сукупності повинні бути спрямовані на пошук спільних фундаментальних умов ефективності її функціонування. Інтереси приватного сектору виражаються з урахуванням можливостей держави, необхідності його участі в цьому процесі.

Підприємства державного сектору мають більші можливості у формуванні довгострокової виробничо-інвестиційної стратегії. Для кожного такого підприємства діє своя система цілей, відповідно до якої здійснюється діяльність держави з його управління. Одночасно з цим представляється необхідним удосконалення механізму державного регулювання діяльності приватного сектору.

З метою впорядкування системи управління державним сектором потрібно провести чітке розмежування його підприємств за критерієм суб'єкта управління. З метою проведення ефективної державної політики потрібно удосконалити механізм прийняття та узгодження рішень між різними гілками влади у відповідності зі статусом господарської структури зі змішаною формою власності. Для ліквідації можливих організаційних і правових колізій між різними гілками влади з приводу управління змішаними підприємствами державного сектору необхідно інституційно закріпити його в нормативно-правових актах.

При розробці політики з реформування державного сектору доцільно враховувати зарубіжний досвід відносно принципів його формування. У країнах ЄС наявність державних підприємств вважається виправданою у наступних випадках: в рамках приватного сектору не можуть бути досягнуті умови макроекономічного оптимуму, а також коли мова йде про необхідність містити низькорентабельні або капіталомісткі, але потрібні для суспільства виробництва і підприємства; держава прагне контролювати ті галузі, які вона вважає важливими для економіки або оборони країни, особливо якщо виникає загроза переходу відповідних фірм під повний контроль транснаціональних корпорацій; держава здійснює модернізацію економіки через наукові проекти; необхідно забезпечити міжгалузевий перерозподіл ресурсів, якщо приватні господарюючі суб'єкти не в змозі це зробити; необхідне проведення цілеспрямованої регіональної політики, пов'язаної з освоєнням нових територій і розвитком адміністративно-територіальних одиниць, створенням там нових виробництв, об'єктів інфраструктури та додаткових робочих місць.

Висновки

Таким чином, державний сектор економіки представляє собою систему структурованих взаємопов'язаних інституцій-

них елементів, що виконують певні функції в інтересах досягнення встановлених державою цілей. Їхня реалізація здійснюється за допомогою механізму управління державним сектором, що є вагомим елементом системи організації функціонування сучасної національної економіки та полягає у формуванні і реалізації координуючого, регулюючого та стимулюючого впливу на розвиток підприємств з метою задоволення державних та суспільних потреб, вирішення завдань соціально-економічного розвитку країни.

На даний час державний сектор економіки інтегрується з елементами, пов'язаних між собою не тільки відносинами державної власності, а й організаційними компонентами, між якими здійснюється взаємодія, спрямована на досягнення державних цілей. Рівень економічної інтеграції має свої економічні можливості – потенціал, організаційну структуру та характер взаємозв'язків.

Удосконалення механізму управління державним сектором економіки передбачає здійснення структурних перетворень в економіці, спрямованих на досягнення якісних кінцевих результатів на основі збалансованого співвідношення попиту та пропозиції в кожному осередку виробництва, при обміні, розподілі та споживанні всіх створюваних матеріальних та інших благ з врахуванням особливостей об'єктів власності і секторів економіки, а також вирішенні соціальних завдань. Зазначене має враховувати можливості регулювання розвитку секторів економіки: державного і приватного, враховувати інтереси і можливості кожного з них, шляхи і способи їх реалізації. Відповідно в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки важливим є розробка стратегії розвитку державного сектору, що надасть можливість збалансувати соціально-економічні потреби суспільства в цілому та інтереси приватного сектору.

Список використаних джерел

1. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31.03.2004 №59 та скасування нормативних документів / Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28 травня 2004 р. №97 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0097609-04>
2. Про затвердження Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій і Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку / Наказ МФУ від 19.12.2006 №1213 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1363-06>
3. Про здійснення державних закупівель / Закон ВРУ від 01.06.2010 №2289-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>
4. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні / Указ Президента від 22.07.98 №810/98 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/810/98>
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку валового регіонального продукту виробничим методом (Методичні рекомендації, п. 2.1) / Наказ Державного комітету статистики України від 04.06.2004 №351 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1157.674.0>
6. Про управління об'єктами державної власності / Закон ВРУ від 21.09.2006 №185-V [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185-16>
7. Сайт Державної казначейської служби України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list>

УДК 339.9

О.О. МАМАЛИГА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Нові форми маркетингових комунікацій у системі заходів економічної дипломатії

У статті досліджуються нові форми маркетингових комунікацій у системі дипломатичних відносин, вивчаються процеси підписання міжнародних контрактів, аналізуються фактори ефективності комунікацій, розглядаються концепції до визначення поняття «маркетингова комунікація», вивчаються основні складові елементи системи маркетингових комунікацій макро- та мікрорівня та необхідність їх взаємозв'язку.

Ключові слова: маркетингова комунікація, дипломатичні зв'язки, міжнародний контракт, фактори ефективності комунікацій, дипломатичний трикутник зв'язків.

В статье исследуются новые формы маркетинговых коммуникаций в системе дипломатических отношений, изучаются процессы подписания международных кон-

трактов, анализируются факторы эффективности коммуникаций, рассматриваются концепции к определению понятия «маркетинговая коммуникация», изучаются основные составляющие элементы системы маркетинговых коммуникаций макро- и микроуровня и необходимость их взаимосвязи.

Ключевые слова: маркетинговая коммуникация, дипломатические связи, международный контракт, факторы эффективности коммуникаций, дипломатический треугольник связей.

The article devoted new forms of marketing communication in the system of diplomatic relations, examines the process of signing international contracts, analyzes the factors of efficiency of communication of concepts to the defini-

tion of marketing communication, defined the basic components of marketing communications macro- and microlevel and the need for the inter connection communication.

Keywords: *marketing communication, diplomacy communications, international contract, efficient factors of communication, diplomatic ties triangle.*

Постановка проблеми. Дослідивши питання підписаних міжнародних контрактів як фізичних так і юридичних осіб, виявилось що більшість міжнародних контрактів? підписаних українськими учасниками ЗЕД, були укладені з невідомими на ринку або з офшорними фірмами. Таким чином, виникають схеми роботи з використанням множинних контрактів, що обходять наш державний, фіскальний та митний контроль. Також не має прозорого реєстру міжнародних контрактів, що посилює непрозорість зовнішньоекономічної діяльності країни. Для підвищення ефективності системи державних дипломатичних відносин виникає необхідність виявлення нових форм маркетингових комунікацій. В умовах інтернаціоналізації господарського життя виникають і розвиваються нові форми комерційних міжнародних комунікацій, посилюється міжнародне співробітництво, набуває значущості інтегровані маркетингові комунікації, що сприяють розвитку партнерства та підвищенні конкурентоспроможності у системі міжнародного підприємництва. Ефективність комерційних міжнародних комунікацій відіграють важливу роль в розширенні ринків збуту та у збільшенні прибутку підприємства. Своєю чергою, економічні інтереси спонукають суб'єктів міжнародного підприємництва до пошуку та розширення кількості партнерів шляхом комунікаційних зв'язків. Розвиток зв'язків у процесі кооперації у міжнародній підприємницькій діяльності дозволяє компаніям отримувати нових партнерів, розширювати продаж товарів, мати доступ до технологій, джерел сировини та робочої сили і, як результат, одержувати більш високі прибутки [1]. Враховуючи глобалізацію та процес інтернаціоналізації у світовій економіці, комунікації повинні розроблятися за допомогою сучасних інструментів макrorівня та мікрорівня. Кожен рівень економічної системи використовує свою систему комунікацій у відповідності зі своїми можливостями.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теорія і практика маркетингових комунікацій висвітлені в наукових працях вчених, зокрема Т. Амблера, Г.Л. Багієва, Л.В. Балабанової, Г.М. Брума, С.С. Гаркавенко, Ф. Дене, С.М. Катліпа, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, Ч. Лантухи, Т.І. Лук'янець, Е. Ромата, А.Х. Сентера та ін. Зокрема, О.Л. Канищенко висвітлила інтернаціоналізацію маркетингового управління міжнародним підприємством та управлінську орієнтацію інтернаціоналізованого бізнесу. А.О. Старостіна досліджувала міжнародні комунікації у розрізі національних культурних особливостей. М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан висвітлили сутність маркетингових комунікацій та довели ефективність інтегрованих

маркетингових комунікацій. Але існуючі наукові розробки не досліджували нові форми міжнародних маркетингових комунікацій та їхній вплив на розвиток інтернаціоналізації міжнародного підприємництва.

Метою статті є аналіз нових форм міжнародних маркетингових комунікацій у системі дипломатичних зв'язків та їхній вплив на підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємств з зовнішньоекономічною діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Станом на березень 2014 року Україна має чинні угоди про вільну торгівлю з ЄАВТ Македонією та Чорногорією. Відсутня офіційна статистична інформація щодо кількості підписаних договорів в сфері зовнішньої торгівлі, торгівлі послугами тощо. Водночас, за експертними оцінками, їхню кількість можна оцінити в тисячах.

Результатом дипломатичних відносин є такі форми двостороннього співробітництва:

- 1) політичний діалог високого рівня;
- 2) торговельно-економічне співробітництво;
- 3) інвестиційне співробітництво.

Торговельно-економічне співробітництво є найбільш ефективним показником співпраці країн і вимагає продуктивного спілкування, яке забезпечується маркетинговими комунікаціями. Саме тому нові форми маркетингових комунікацій є актуальними для дипломатичних відносин.

Маркетингова комунікація – двобічний процес: з одного боку, передбачається вплив на цільові аудиторії, а з іншого – одержання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснюваний фірмою вплив. Обидві ці складові однаково важливі; їхня єдність дає підставу говорити про маркетингову комунікацію як про систему. Жодне підприємство не може охопити всі ринки збуту своєї продукції та задовольнити потреби всіх верств споживачів. Навпаки, концентруючи зусилля на окремій цільовій аудиторії, підприємство досягає максимального успіху [2].

Існує три концепції до визначення поняття маркетингова комунікація: безпосередня взаємодія компанії з ринком (компаніями партнерами та безпосередньо споживачами), комунікація метою якої є діалог компанії з споживачами, інформування їх, розділяючи цільову групу споживачів на окремі сегменти і комунікація як спосіб впливу одного суб'єкта на інший.

Так, наприклад, деякі вчені визначають маркетингові комунікації як взаємодію та взаємовідносини компанії з ринком, де основною метою є забезпечення постійного зв'язку компанії з ринком та її успішного функціонування на ньому. Це дає змогу фірмі підтримувати свій позитивний імідж, ділове сприйняття ринку та відносини з партнерами, при цьому фірма не витрачає ресурси на контакт з окремими сегментами своїх цільових груп споживачів. Так, С.С. Гаркавенко пише, що маркетингове просування товару передбачає створення та підтримання постійних зв'язків між фірмою і ринком з метою активізації продажу товарів і формування позитивного іміджу шляхом інформування, переконання та нагадування про діяльність фірми [3, с. 409–449].

Своєю чергою, інша група вчених досліджує комунікації на мікрорівні, розуміючи під поняттям маркетингових комунікацій спосіб передачі інформації, певного звернення компанії до своїх споживачів, де береться до уваги особливості сприйняття кожного сегменту цільової групи споживачів та на основі цієї особливості виокремлюється найкраща форма та спосіб передачі інформації. Ч. Лантухи розуміє під комунікацією «...механізм, за допомогою якого стає можливим існування і розвиток людських відносин – усі символи розуму разом зі способами їхньої передачі в просторі і збереження в часі. Вона містить в собі міміку, спілкування, жести, тон голосу, слова, писемність, друк, залізниці, телеграф, телефон і останні досягнення із завоювання простору і часу. Разом із народженням зовнішнього світу з'являється система стандартних символів, призначена тільки для передачі думок, з неї починається традиційний розвиток комунікації» [4, с. 13].

Також виокремимо й третій підхід до визначення маркетингових комунікацій, він об'єднує два попередніх, його особливість в тому що цей підхід визначає комунікацію як спосіб впливу одного суб'єкта на інший, виходячи з цілей та завдань які необхідно досягти, обирається певний метод та спосіб інформування.

Дж. Фіск і Дж. Хартлі виділили найважливіші фактори забезпечення ефективності комунікацій:

1. Чим більшою монополією має джерело комунікації, тем вище ймовірність позитивного відгуку отримувача.
2. Комунікації більш ефективні у випадках, коли звернення відповідає думкам, переконанням і перевагам отримувача.
3. Ступінь впливу звернення підвищується, якщо адресат захоплений або цікавиться його темою.
4. Комунікації будуть більш успішними, якщо джерело вважається професійним, має високий статус, якщо відомі його цілі або орієнтація, особливо в тому випадку, якщо джерело користується великим впливом на аудиторію й легко ідентифікується.

5. При комунікації необхідно враховувати соціальний контекст, який завжди впливає на сприйняття [7].

Можна визначити «комплекс комунікацій» до якого входять основні інструменти комунікації. Розробка такого комплексу є стратегічно важливою для успішної діяльності по просуванню товару, тому що тільки правильне використання засобів комунікації й чітке розміщення акцентів сприяє досягненню цілей. Розділяють наступні етапи розробки комунікаційної програми маркетингу на рис. 1.

Дослідивши етапи розробки комунікаційної програми маркетингу, на нашу думку, є необхідність ефективної комунікації підприємств мікрорівня та суб'єктів макrorівня, а саме національних підприємств, недержавних промислових та торгових об'єднань, фірм та окремих бізнесменів з Міністерствами закордонних справ, Міністерств економіки і фінансів, міністерств оборони, сільського господарства, промисловості, телекомунікації, Торгово-промисловими палатами, торгово-промисловими спілками тощо. Поява нових суб'єктів комунікацій мікрорівня в міжнародному підприємстві обумовлена легкістю комунікацій і бажанням підприємців та бізнесменів самотужки оцінювати ситуацію і діяти в обхід бюрократичних структур. За такої ситуації виникає неспівпадіння інтересів держави та приватних підприємств, що шкодить економіці країни в цілому.

Покладаючись на досвід міжнародних економічних відносин, значна частка досліджень сучасної економічної дипломатії розділяє думку, що тільки держава може захистити корпоративні інтереси національного бізнесу на міжнародних переговорах з питань торгівлі, доступу на ринки, інвестування, переміщення капіталу.

На сьогодні прем'єри, міністри закордонних справ, іноді і голова держави їде за кордон у супроводі цілої свити керівників підприємств і топ-менеджерів. Такі візити є приводом підписання контрактів, а представники вищої влади є покровителями і «страховиками» угоди. Дуже поширеними є суп-

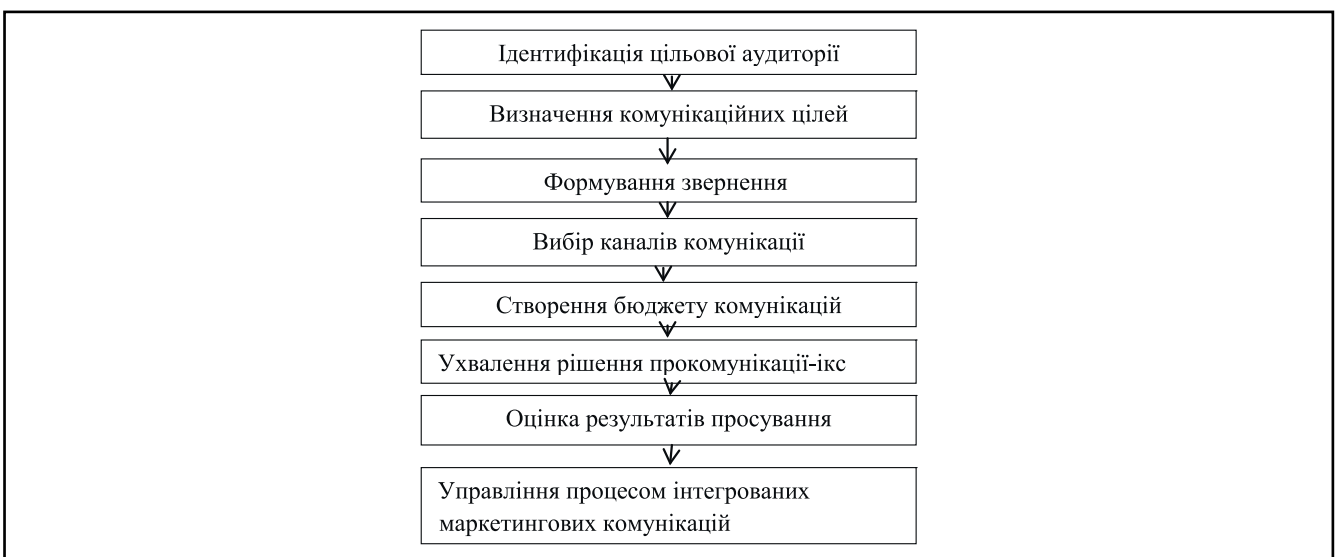


Рисунок 1. Етапи розробки комунікаційної програми маркетингу

Джерело: складено автором за матеріалами [5].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ровідні листи та телефонні дзвінки. Прикладом є заява экс-президента Франції Жан Жак Ширака, який після року правління привселюдно заявив, що завдяки його безпосередньому втручанню підписано контрактів та угод на суму 120 млн. франків [9].

Взагалі приватні підприємці охоче звертаються за допомогою влади з метою підписання вигідних контрактів, саме в цьому контексті з'явилася концепція «дипломатичного трикутника» (рис. 2.)

Державна влада має вести переговори не тільки з представниками державної влади з іншими країнами, а із фірмами і підприємствами, а останні співпрацювати з державною владою і з фірмами. Економічна природа суперництва між країнами змінилась, макроекономічний менеджмент і промислова політика стали такими ж важливими, як і традиційна зовнішня політика. Таким чином, можна визнати – економічна дипломатія набула транснаціональності.

Позитивно відмітимо, що у квітні 2013 року при МЗС було створено Раду експортерів та інвесторів України, до складу якої увійшли понад 80 провідних українських підприємств та компаній, які фактично представляють увесь спектр експортоорієнтованих галузей економіки України (насамперед металообробну, машинобудівну, хімічну, агропромислову, а також сферу послуг) [6].

Нагальне місце серед засобів конкурентної боротьби посідають маркетингові комунікації. Ефективне та раціональне застосування комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства. Це, своєю чергою, зміцнює позиції підприємства на ринку, дає можливість збільшити частку ринку для підприємства, полегшує доступ фірми до фінансових, інформативних, трудових ресурсів.

Аналіз зарубіжної економічної літератури свідчить про те, що оцінка значущості та ступінь залучення підприємства до процесу маркетингових комунікацій відбувається поступово і тісно пов'язаний зі специфікою функціонування того чи іншого бізнесу. Так, Т. Гріфіном та Д. Макартуром було про-

ведено дослідження, метою якого було дослідити специфіку сприйняття маркетологами різних елементів маркетингових комунікацій і порівняти відношення та використання різних елементів на підприємствах різних типів господарювання: агенції (сфера послуг), роздрібні продавці, підприємства, що виготовляють продукцію промислового призначення. Результати досліджень засвідчили, що для підприємств, які діють на промисловому ринку, на перший план виходять чинники сегментації цільової аудиторії та точного донесення інформаційного повідомлення. У зв'язку з віддаленістю від кінцевого споживача засоби маркетингових комунікацій меншою мірою персонально орієнтовані, а отже, актуальними є публікації на правах реклами, участь у виставках, комплексна рекламно-іміджева підтримка продукції. Своєю чергою, зазначені елементи відіграють мінімальну роль для підприємств, задіяних у роздрібній торгівлі, які найчастіше використовують рекламу у засобах масової інформації, оформленні місця продажу, акційних заходах різного характеру. Результати досліджень засвідчили, що якщо умовно поділити усі види комунікацій на «посередницькі» (реклама, упакування, стимулювання збуту тощо) та «особисті» (прямі продажі, участь у виставках, ярмарках, директ-маркетингу тощо), то значення останніх для підприємств, що діють на промисловому ринку, є особливо високими [7, 8].

На сьогодні підприємства і фірми мають такі інструменти комунікацій, як прямиий маркетинг, реклама у засобах масової інформації, проведення масових заходів (конференцій, презентацій, виставок), персональний продаж, зв'язки з громадськістю (рис. 3).

Для досягнення маркетингових комунікаційних цілей на практиці застосовується стратегія проштовхування, яка передбачає використання торговельного персоналу і стимулювання сфери торгівлі для нав'язування продукції організованому споживачеві. На цьому етапі інформаційної взаємодії особливої актуальності набувають крос-культурна компетенція та комунікативні здібності маркетологів підприємства, які задіяні в діло-

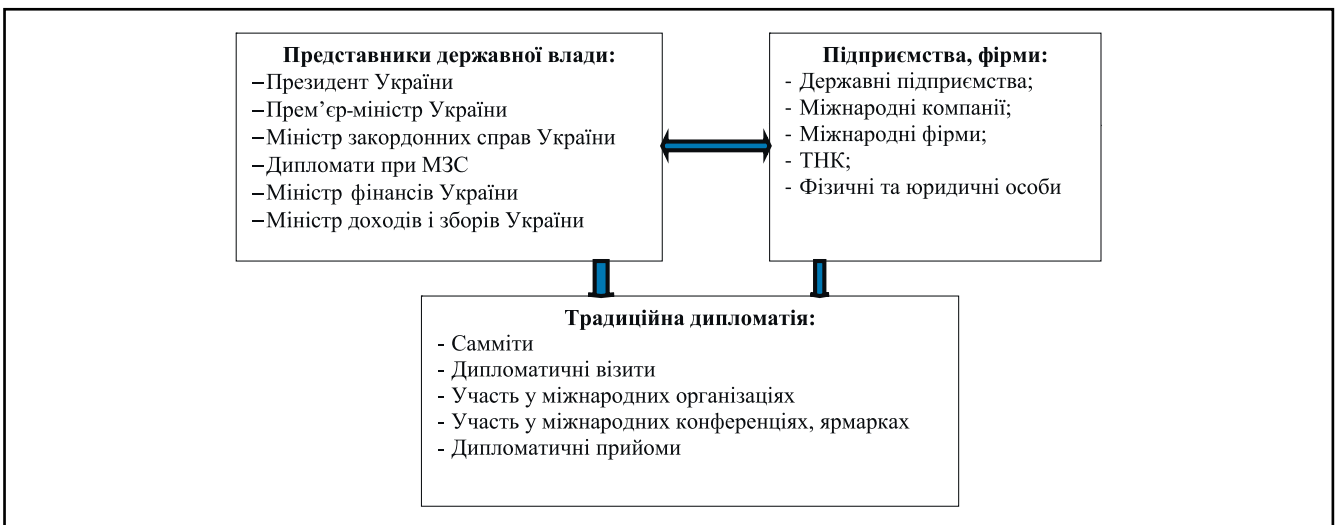


Рисунок 2. Дипломатичний трикутник зв'язків

Джерело: складено автором за матеріалами [1].

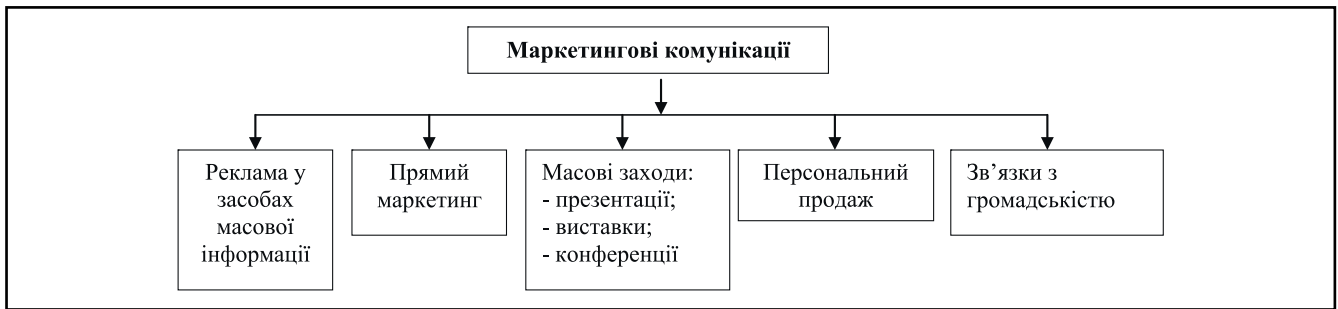


Рисунок 3. Складові маркетингових комунікацій

Джерело: складено автором за матеріалами [1].

вих переговорах та безпосередніх контактах з представниками незалежних збутових організацій за кордоном.

Сьогодні підприємства схильються до використання інтегрованої системи маркетингових комунікацій. Це призводить до ретельного аналізу роботи усіх каналів комунікацій з метою створення у споживача чіткого, послідовного і переконливого уявлення про підприємство, та продукцію, яку воно випускає. На перший план виходить ретельне планування кожного кроку щодо засобів просування товару на ринок, капіталовкладень в його підтримку та розвиток на кожному етапі життєвого циклу. А для ефективного впровадження зовнішніх інструментів комунікацій, в першу чергу, налагоджується внутрішня комунікаційна політика. Розробимо таблицю, в якій виділимо

види комунікацій, їх цілі та інструменти для макрорівня та макрорівня.

Як видно з таблиці, до макрорівня і макрорівня маркетингових комунікацій ми відносимо рекламні, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг. До макрорівня застосовуються такі маркетингові комунікації як виставки, ярмарки. Своєю чергою, до мікрорівня відносяться особисті (персональні продажі), «Партизанські» комунікації.

Відповідно до завдань і функцій міжнародних комерційних комунікацій виокремимо нові форми комунікацій в міжнародних дипломатичних відносинах (рис. 4).

Першою формою маркетингової міжнародної комунікації, яка формується за принципом та механізмом співпраці компаній та фірм на національному рівні – це форма внут-

Види маркетингових комунікацій і їх характеристика

	Макрорівень	Мікрорівень	Цілі	Інструменти
Види комунікацій	Рекламні		<ul style="list-style-type: none"> інформація; створення сприятливого враження про товар; дія на споживача 	<ul style="list-style-type: none"> зовнішні засоби; Інтернет; місця продажів; альтернативні
		Стимулювання збуту – активізація товаропродукувальної мережі	<ul style="list-style-type: none"> активізація споживачів; підтримка рекламної кампанії; позбавлення від надлишків; витягання вигоди з подій 	<ul style="list-style-type: none"> цінові знижки, дисконтні карти; розповсюдження зразків, премії, спеціальні акції в місцях продажів; конкурси; упаковка; знижки на партію; товарний кредит; навчання персоналу
		Особисті/персональні продажі	<ul style="list-style-type: none"> висновок операцій; інформація 	<ul style="list-style-type: none"> маркетинговий персонал
		Зв'язки з громадськістю	<ul style="list-style-type: none"> публічність; гласність; створення популярності; інформація про товар; формування і захист іміджу 	<ul style="list-style-type: none"> ЗМІ; сцена; прес-конференції; спонсорство; Corporate Identity; прес-хіти; стипендії і фонди
		Прямий маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> просування товару, послуг 	<ul style="list-style-type: none"> текст і оформлення звернення; поштова розсилка; телемаркетинг
	Виставки, ярмарки		<ul style="list-style-type: none"> залучення уваги до товару; інформування громадськості; підтримка репутації 	<ul style="list-style-type: none"> виставкові експонати; локальна реклама
		«Партизанські» комунікації	<ul style="list-style-type: none"> первинне залучення уваги; спонукання до покупки; інформованість 	<ul style="list-style-type: none"> вибір носіїв індивідуальний, створюється ефект «сарафанового» радіо

Джерело: складено автором за матеріалами [9].

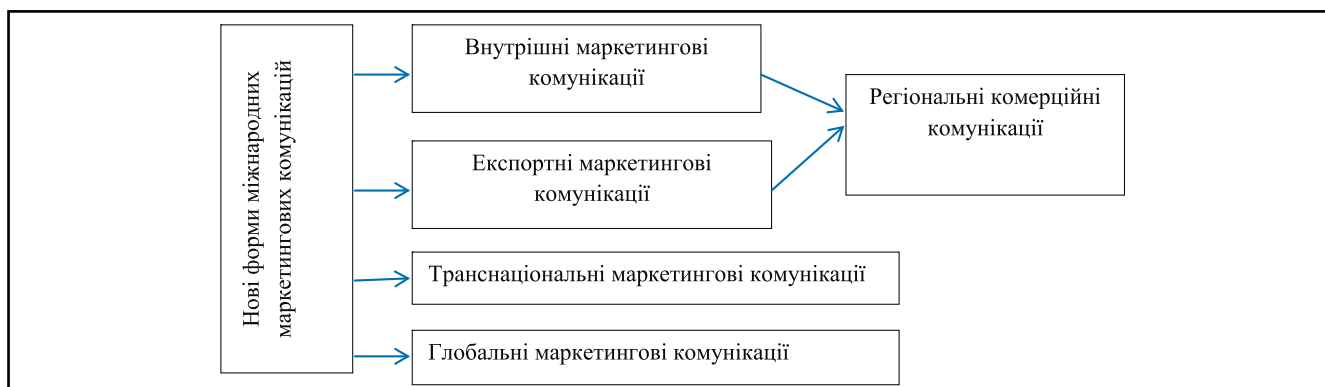


Рисунок 4. Нові форми міжнародних маркетингових комунікацій

Джерело: складено автором за матеріалами [1].

рішньої, національної або локальної маркетингової комунікації. Ця форма міжнародних комунікацій фокусується на традиційних маркетингових комунікаціях, таких як реклама у локальних засобах масової інформації, персональний продаж, зв'язки з місцевою громадськістю.

Другою формою інтернаціоналізації комерційних зв'язків є експортні комерційні комунікації. Ця форма комунікацій передбачає використання маркетингових зусиль переважно для простих експортних операцій, що передбачає наявність досвіду проведення персоналом компанії переговорів стосовно укладення міжнародних угод, контрактів, а також досвіду щодо домовленості оформлення експортної документації та транспортування.

Другою формою інтернаціоналізації комерційних зв'язків є експортні комерційні комунікації. Ця форма комунікацій передбачає використання маркетингових зусиль переважно для простих експортних операцій, що передбачає наявність досвіду проведення персоналом компанії переговорів стосовно укладення міжнародних угод, контрактів, а також досвіду щодо домовленості оформлення експортної документації та транспортування.

Наступною формою є транснаціональні маркетингові комунікації, які виникли в результаті транс націоналізації капіталу. В цій формі виникають типізовані інструменти міжнародних комунікації, такі як проведення міжнародних ярмарків, семінарів, презентацій, організацій спільного виробництва та спільних проектів.

Глобальні міжнародні маркетингові комунікації відповідають найвищому на сьогодні рівню міжнародних комерційних комунікацій на основі стандартизації елементів маркетингових комунікацій. Ця форма комунікацій задовольняє одночасно потреби міжнародних компаній і мотивацій економічних суб'єктів різних країн та регіонів. Прикладом таких комунікацій є саміти, міжнародні форуми, міжнародні круглі столи.

Висновки

Таким чином нові форми міжнародних маркетингових комунікацій в системі дипломатичних відносин сприяють підвищенню ефективності міжнародного співробітництва, сприяють міжнародній торгівлі та інтенсифікації міжнародних комерційних зв'язків. Налагоджена система реєстру міжнародних контрактів сприятиме уникненню сплати митних, фіскальних та державних

стягнень. Метою маркетингових комунікацій в дипломатичних зв'язках міжнародного підприємництва є ефективне співробітництво та кооперація суб'єктів підприємницької діяльності на макро- і макрорівні. Суб'єкти макрорівня повинні наслідувати інтереси мікрорівня для розробки і ухвалення довгострокових управлінських рішень, спрямованих на підтримку та формування, коректування позитивного іміджу підприємств, збереження і підвищення їх вартості репутації на ринку.

З метою забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності як національного, так і міжнародного підприємництва необхідно формувати дієвий механізм взаємозв'язку суб'єктів підприємницької діяльності та вдосконалення інструментів маркетингових комунікацій для кожного сегменту ринку. Нові форми міжнародних маркетингових комунікацій в дипломатичній системі відносин повинні знаходитися в центрі постійної уваги менеджерів, підкорятися досягненню ефективних результатів діяльності підприємства на основі наближення інтересів адміністрації і персоналу. Розвиток міжнародних комерційних зв'язків збільшить конкурентоспроможність підприємств і їх продукції на зовнішньому ринку.

Список використаних джерел

1. Кокоріна В.І. Середовище функціонування міжнародного бізнесу: тенденції та зміни [Електрон. ресурс] / Бібліотека ім. В.І. Вернадського. – Електрон. дані. – К., 2011. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_52_2/stattdi/3.pdf (дата звернення:03.01.14) – Назва з екрана.
2. Хмарська І.А. Сутність та значення комплексу маркетингових комунікацій підприємств [Електрон. ресурс] / Бібліотека ім. В.І. Вернадського. – Електрон. дані. – К., 2011. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Vchnu_ekon/2011_6_2/114-118.pdf (дата звернення:03.01.14) – Назва з екрана.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / Гаркавенко С.С. – К.: Лібра, 2004. – 712 с.
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг. – К.: КНЕУ, 1998. – 151 с.
5. Окландер М.А., Литовченко І.Л., Ботушан М.І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: Монографія. – К.: – Знання. – 2011.

6. Міністерство закордонних справ України [Електрон. ресурс] / – Електрон. дані. – К., 2014. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/trade-agreements> (дата звернення: 22.03.14) – Назва з екрана.

7. Griffin T. International Marketing Communications. – Butterworth-Heinemann Ltd., Oxford, etc. – 1993. – 589 p.

8. Багиев Г.Л. Маркетинговые основы товарного позиционирования в инновационном периоде: Научная работа / Г.Л. Багиев, А.А. Алексеев. – СПб.: Изд-во СГУЭиФ, 1997. – 354 с.

9. Парамонова Т. Составляющие элементы системы маркетинговых коммуникаций / Т. Парамонова, В. Бикулов // Маркетинг. – М., 2005. – №2. – С. 67–73.

Т.М. СЕМЕНЕНКО,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Фінансова нестабільність як об'єкт наукового дослідження

У статті розглянуто сутність фінансової нестабільності, основні теоретичні засади трактування даного поняття, вивчено основний понятійний апарат, пов'язаний з даним явищем. Охарактеризовано основні етапи фінансової нестабільності, вивчено основні фактори виникнення.

Ключові слова: фінансова нестабільність, банкрутство, неспроможність, життєвий цикл організації.

В статье рассмотрена суть финансовой нестабильности, основные теоретические подходы к трактовке данного понятия, изучен терминологический аппарат, связанный с этим явлением. Охарактеризованы основные этапы финансовой нестабильности, а также причины ее возникновения.

Ключевые слова: финансовая нестабильность, банкротство, несостоятельность, жизненный цикл организации.

The article discusses the essence of financial instability, the main theoretical approaches to its definition, examine other economic categories, combined with financial instability. Also the main stages of financial instability described as well as the main reasons of its causing.

Keywords: financial instability, bankruptcy, organizational life cycle.

Постановка проблеми. Останнім часом як в науковому співтоваристві, так і серед інвесторів–практиків питанням фінансової нестабільності та неспроможності приділяється все більша увага. Це пов'язано з цілим рядом обставин, до яких насамперед можна віднести триваючу модернізацію законів про банкрутство в розвинених країнах і формування аналогічного законодавства в країнах, що розвиваються, порівняно недавні гучні випадки банкрутства економічно потужних (Enron, Parmalat, World.com), а також глобалізація фінансових криз

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження, спрямовані на пошук об'єктивних закономірностей розвитку, що обумовлюють кризові явища як економіки в цілому, так і окремих фірм і компаній, мають вже солідну історію.

І якщо спочатку в даній області більше уваги приділялося економіці як цілісній системі, результатом чого стала поява теорій про цикли Шюмпетера, Кейнса, Фрідмена, Кондратьєва та ін., характерних для макроекономічної динаміки, то пізніше з'явилися дослідження, що вивчають закономірності економічного розвитку на рівні одиначної фірми [1, 2].

Мета статті. Враховуючи вище зазначене, основними завданням статті є розгляд теоретичних підходів до трактування фінансової нестабільності на мікроекономічному рівні, основних її фаз.

Виклад основного матеріалу. Пильна увага до фінансової нестабільності та банкрутства як об'єкта наукового дослідження характерна для другої половини ХХ століття, коли зазнають розвитку дослідження, направлені на аналіз окремих господарюючих суб'єктів. Зростання інтересу вчених–економістів до функціонування окремої компанії супроводжувалося публікацією таких робіт, як «Природа фірми» Р. Коуза та «Рівновага фірми» Н. Калдора [3, 4]. Поступово дослідження в даній галузі наближалися до реалій ділової практики, чому перш за все сприяло накопичення статистичних даних, удосконалення систем зберігання та передачі інформації. Багато економістів зосередили свої дослідження на природі та причинах виникнення кризових ситуацій у діяльності суб'єктів економічного господарювання. Таким чином, уявлення про фінансову нестабільність як про стан, що викликається виключно зовнішніми причинами, такими як конкурентна боротьба і циклічність розвитку економіки, поступово поступилося місцем більш складним поясненням.

Однак перед тим як перейти безпосередньо до їхнього розгляду, слід зауважити, що сьогодні в науці існують і активно розвиваються й інші напрями, що займаються суміжними питаннями в аналогічній області. Проводяться дослідження з питань фінансової нестабільності та банкрутства, які можна згрупувати за такими загальними напрямками, як:

- *правове*; зокрема вивчає оптимальний склад та зміст законодавства про банкрутство, адекватність формулювань відповідних законів, їх відповідність іншим законодавчим актам. Як характерну роботу даного напрямку можна відзначи-

ти роботу Фінча, в якій підсумовуються основні функції законодавства про банкрутство, принципи, що лежать в основі цього законодавства, і тенденції його реформування [5];

- *економіко-правове*, де аналізуються економічні наслідки і результати діючих процедур банкрутства. Як відзначають Кабрілло і Депуртер, у центрі уваги економіко-правового напрямку, як і в правовому, знаходиться законодавство про банкрутство, однак на перший план тут виходить питання економічної ефективності цього законодавства, а не коректність формулювань закону та забезпечення рівності між залученими в процес банкрутства сторонами, що більше цікавить юристів [6];

- *соціологічне*, де предметом вивчення є вплив норм законодавства про банкрутство на суспільство. Прикладами досліджень у даному напрямі можна назвати роботи Саллівана, Уоррен і Вестбрук, присвячені аналізу законодавства про банкрутство фізичних осіб в США, Каррутерса, Халлідея, в яких на прикладі США і Великобританії вивчаються соціальні наслідки банкрутства юридичних осіб [7, 8];

- *фінансово-економічне*, в якому досліджуються питання вибору ефективної політики щодо фінансово нестійких компаній і, зокрема, аналізуються проблеми прогнозування і запобігання фінансової нестабільності, оцінюються економічні втрати, пов'язані з фінансовою нестійкістю, порівнюються переваги і недоліки різних способів подолання фінансової нестійкості, вивчається ефективність таких методів. Огляд найбільш цікавих робіт у рамках цього напрямку представлений далі.

Варто зауважити, що така систематизація представлених вище напрямів є дещо умовною, оскільки деякі наукові праці охоплюють одразу кілька напрямків. У даному розділі автором пропонується розглянути фінансову нестабільність на мікроекономічному рівні, а відтак ключовим завданням постає розуміння її сутності та основних її джерел (факторів).

Перед тим як безпосередньо перейти до вивчення поняття «фінансова нестабільність», ми пропонуємо розглянути основний понятійний апарат, пов'язаний з характеристикою фінансового стану господарюючого суб'єкта. А саме пропонується розглянути такі економічні поняття, як «фінансовий стан», «фінансова стабільність/нестабільність», «неплатоспроможність», «банкрутство».

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства, яка перш за все визначає конкурентоспроможність, надійність, стійкість підприємства на ринку. Вивчення літератури з даного питання показує, що у визначеннях фінансового стану найчастіше згадуються розміщення і використання фінансових ресурсів. Автори виділяють і такі параметри, як наявність фінансових ресурсів, платоспроможність, конкурентоспроможність, стійкість, взаємини з іншими господарюючими суб'єктами, надійність, кредитоспроможність, можливості (потенціал) підприємства, мобільність засобів та ін. [9, с. 10].

На думку Г.А. Семенова, «фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості необхідними фінансовими ресур-

сами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [10, с. 137]. Автор вважає, що фінансовий стан слід розглядати як економічну категорію, яка відображає здатність господарюючого суб'єкта фінансувати свою діяльність на певний момент часу та характеризується ступенем ефективності розміщення й використання засобів (активів) та джерел їх формування (пасивів).

Якщо розглядати види фінансового стану, то умовно їх можна розділити на кілька груп: стабільний, нестабільний та кризовий.

Підприємству, яке перебуває у стабільному фінансовому стані, характерні високий рівень платоспроможності, абсолютна або незначна залежність від кредитних коштів та їх раціональне використання, висока дохідність від основної діяльності. Іншими словами, фінансова стабільність підприємства – це такі умови (що склались на певний момент часу), при яких спостерігається не тільки підтримка вже існуючого рівня функціонування, а й наявність умов виходу підприємства на кількісно та якісно новий рівень (збільшення виробничих потужностей, вихід на нові ринки, новий технологічний рівень, активізація інвестиційної діяльності та ін.). Таким чином, сутність фінансової стабільності підприємства визначається ефективним формуванням, використанням та розподілом фінансових ресурсів.

Фінансова нестабільність підприємства перш за все проявляється у погіршенні умов його функціонування. За своєю природою явище фінансової нестабільності підприємства може бути розділене на дві стадії.

Перша стадія, найчастіше прихована, – це падіння граничної ефективності капіталу, показників ділової активності фірми, зниження рентабельності та обсягів прибутку. Внаслідок цього погіршується фінансове становище підприємства, скорочуються джерела і резерви розвитку.

Друга стадія фінансової нестабільності – поява збитковості виробництва. Дана проблема вирішується засобами стратегічного управління і реалізується за допомогою добровільної реструктуризації підприємства.

Кризовий фінансовий стан характеризується наявністю регулярних неплатежів, прострочених позичок банкам, простроченої заборгованості постачальників за товари, бюджетних не виплат. Якщо давати детальнішу характеристику даному явищу, то криза на підприємстві також може бути виражена за допомогою дворівневої структури.

Перший рівень характеризується практичною відсутністю у підприємства власних коштів, резервних фондів. Це, своєю чергою, негативно впливає на перспективи його розвитку, довгострокове і середньострокове планування грошових потоків, раціональне бюджетування і супроводжується скороченням виробництва, оскільки значна частина оборотних коштів направляється на погашення збитків і обслуговування зрослої кредиторської заборгованості.

Другий рівень фінансової кризи – стан гострої неплатоспроможності. У підприємства немає можливості профінан-

сувати навіть скорочене відтворення і продовжувати платіжні по попереднім зобов'язанням. Виникає реальна загроза зупинки або припинення виробництва, а потім і банкрутства. Отже, банкрутство розглядається як крайній прояв кризи.

Така класифікація є умовною, хоча і зустрічається у більшості економічних джерел. Так, на думку автора, не було б помилкою об'єднати два останні види – фінансову нестабільність підприємства та кризовий стан, в одну групу, а неспроможність господарюючого суб'єкта розглядати як останню кризову точку фінансової нестабільності. В даному випадку питання постає у своєчасному проведенні діагностики фінансового стану підприємства та виявлення характеру та глибини фінансових негараздів, яка повинна включати:

- діагностику фінансового стану підприємства та ймовірність настання банкрутства;
- оцінку зовнішніх умов діяльності господарюючого суб'єкта та ринкові позиції;
- функціональну діагностику: діагностику виробничих та управлінських процесів, інвестиційної та інноваційної діяльності.

Відповідно до результатів проведеної діагностики керівництвом підприємства приймається рішення про проведення превентивної санації, яка являє собою процес оздоровлення економіки підприємства, ініційований керівництвом для попередження кризи або виходу з неї, який включає комплекс заходів з поліпшення виробничої, фінансової, інвестиційної та інших сфер функціонування підприємства. Детальніше про сутність та заходи превентивної санації ми зупинимось у третьому розділі дисертаційного дослідження.

Що стосується таких економічних категорій, як «збитковість», «неплатоспроможність», «неспроможність» та «банкрутство», то до цього часу не створено стійкий та усіма визнаний науково-понятійний апарат. Як правило, економісти та юристи не розділяють поняття «банкрутство» та «неспроможність». Вітчизняне законодавство також не робить відмінностей між цими поняття. На думку Є. Фрейхейта, поняття «банкрутство» бере початок ще з 16-го століття і походить від італійського *bancarotto*, що в перекладі означає «зламаний стіл».

Ретельного аналізу потребують такі поняття, як «збитковість» та «неплатоспроможність». На думку В. Шевченка, «збитковість в сучасному мікроекономічному трактуванні відображає лише один зріз даного явища (неплатоспроможності): його заключну і найбільш важку фазу, коли неспроможне положення підприємства стає очевидним і ясним для економічних суб'єктів» [29].

Збитковість є однією з необхідних умов виникнення неплатоспроможності господарюючого суб'єкта і насамперед є проявом неефективності діяльності підприємства, і з цієї точки зору може служити індикатором первинних ознак неспроможності. На рисунку можна побачити узагальнену схему видів фінансового стану підприємства.

У сучасній економічній науці вже стала класичною теорія життєвого циклу компанії. Відповідно до цієї теорії в міру

власного розвитку кожна компанія проходить кілька стадій, кожна з яких характеризується своїми масштабом і рентабельністю операцій, характером росту ділової активності, кількістю персоналу і обсягом активів під управлінням, організаційною структурою та ін.

Традиційно життєвий цикл підприємства прийнято представляти у вигляді динаміки виходу (результату) у часі, в ролі якої може виступати обсяг виробництва, виручка або фінансовий результат у вигляді прибутку. Якщо в питанні про результати функціонування системи за етапами її життєвого циклу в дослідників не має розбіжностей, то погляди щодо структурування цього циклу розходяться. Найбільш цікавою є точка зору І. Адзіеса, який в кінці 1980-х років запропонував розділити всі етапи життєвого циклу підприємства на дві групи: зростання та старіння. Теорія Адзіеса концентрує увагу на двох найважливіших параметрах життєдіяльності організації: гнучкості та контрольованості (керуваності). Молоді організації дуже гнучкі і рухливі, але слабо контрольовані. Коли організація дорослішає, співвідношення змінюється – контрольованість зростає, а гнучкість зменшується [11, с. 36].

Встановити чіткі межі між різними стадіями на практиці буває досить складно, проте, як правило, виділяються такі етапи розвитку комерційної організації (назви стадій і їхня кількість у деяких версіях теорії життєвого циклу відрізняються):

I. Бізнес-ідея (*seedstage*) – початкова стадія розвитку, на якій відбувається зародження ідеї бізнесу і пошук можливостей її реалізації, попередній аналіз привабливості товару (послуги) для потенційних покупців, проведення «пілотних» проектів і пропозиція пробних зразків.

II. Створення бізнесу (*start-upstage*) – перехід до повноцінної роботи бізнесу, що здійснюється у випадках, коли початкова бізнес-ідея виявилася вдалою, а запропоновані товари (послуги) знайшли свій попит.

III. Стадія зростання (*expansionstage*) – швидкий розвиток бізнесу, що супроводжується розширенням виробництва, збільшенням виробничих потужностей, нарощуванням чисельності персоналу.

IV. Розширення (*mezzaninestage*) – стадія розвитку бізнесу, для якої характерні завоювання помітної частки на ринку, можливо з розширенням географічного охоплення та цінової лінійки продукції, поступова стабілізація темпів зростання продажів і прибутку.

V. Стадія зрілості (*maturitystage*) – етап діяльності, на якому компанія стійко функціонує і генерує стабільні грошові потоки.

VI. Спад (*decline*) – дана стадія настає, якщо початкова ідея, що лежить в основі бізнесу, втрачає свою актуальність. Це відбувається, наприклад, коли з'являються нові, більш дешеві та/або ефективні способи задовольнити ту потребу, на обслуговування якої спочатку була націлена компанія.

У залежності від характеру конкретної бізнес-ідеї, на якій збудована організація, і загального стану зовнішнього середовища (характер конкуренції, доступність фінансування, стійкість попиту і т.п.) проходження різних компаній через

зазначені стадії може бути як більш, так і менш швидким. Найуспішніші компанії намагаються розумно диверсифікувати свою діяльність і постійно мають у своєму розпорядженні не одну, а цілий «портфель» бізнес-ідей з надією, що деякі з яких виявляться в підсумку вдалим і компенсують затрати на інші, менш успішні проекти, а також дозволять фінансувати нові починання і нові види бізнесу. В ідеалі стадію спаду можна надовго відстрочити або взагалі уникнути, якщо компанія постійно займається розробкою нових ідей і реалізацією нових перспективних бізнес-проектів. І навпаки, організацію, що має недостатню кількість якісних бізнес-ідей та/або з тих чи інших причин нездатну вивести їх на чергову стадію розвитку, з часом чекають фінансові потрясіння й інші труднощі.

Проте така точка може з'явитися на кожній стадії розвитку підприємства та призвести до його банкрутства [12, с. 18–19; 13, с. 46–54]. Те, що деякі компанії проходять не всі вище перелічені стадії розвитку, а припиняють свою діяльність ще до досягнення стадії спаду, було зрозуміло вже в момент зародження теорії життєвого циклу, проте незабаром емпіричні дослідження показали, що таких підприємств більшість. У зв'язку з цим наступним етапом розвитку теорії фінансових проблем стала поява гіпотези про те, що банкрутство загрожує компанії не тільки і навіть не стільки в кінці її «життєвого циклу» на стадії спаду, скільки при переході від однієї стадії розвитку до іншої. Зростання компанії і її перехід до нових етапів розвитку не завжди проходить безболісно, його можуть перервати як несприятливі зовнішні зміни, так і недолік внутрішніх ресурсів для переходу бізнесу в іншу стадію. Дослідниками було відзначено, що в міру «дорослішання» бізнесу і розширення масштабу операцій кожна компанія проходить через певні рубежі, на яких її положення недостатньо стабільне та існує висока ймовірність виникнення проблем.

Також виходячи зі статистичних даних, а також логіки розвитку підприємства на різних фазах його життєвого

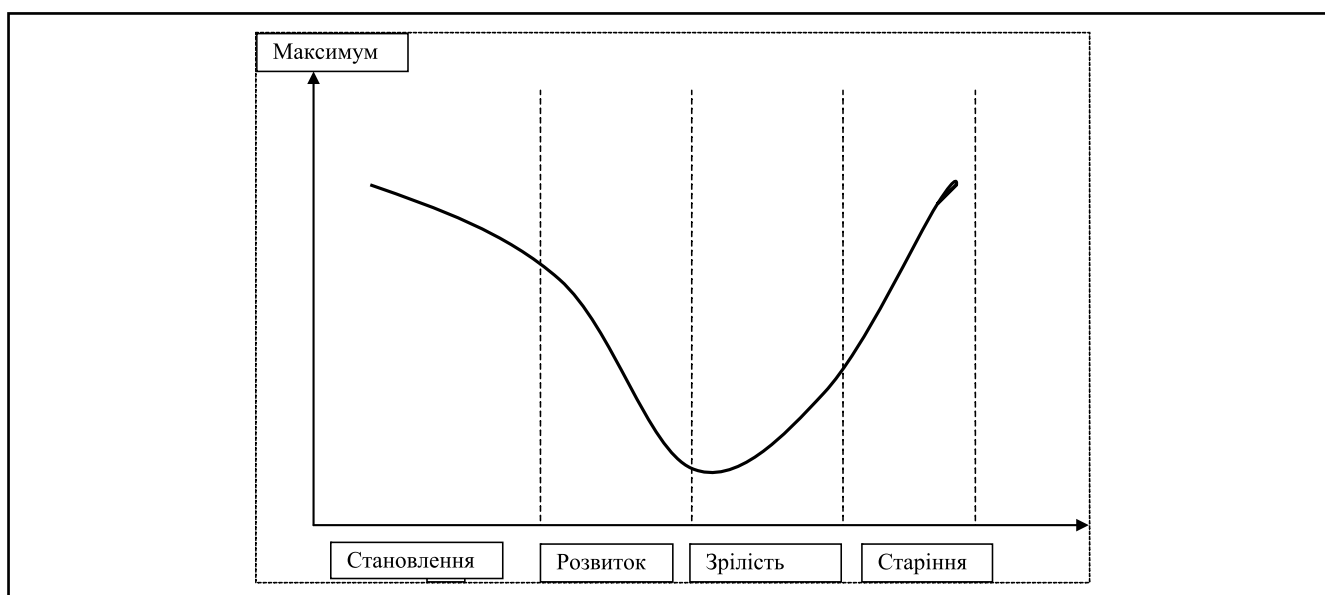
циклу можемо графічно представити залежність між ймовірністю настання фінансової нестабільності (або банкрутства) та стадією життєвого циклу (див. рис.).

Проведені дослідження свідчать, що з сотні компаній, що почали свій бізнес в один рік, не більше двадцяти продовжують працювати через три роки після початку, а інші 80 протягом другого і третього року свого існування стикаються зі складнощами, подолати які вони не в змозі, і припиняють свою діяльність. Як правило, першопричиною цих труднощів є проблеми в області фінансової стабільності і фінансового менеджменту. Схожа картина повторюється ще через кілька років – 80% компаній, що перейшли трирічний рубіж, покидають ринок на 6–8 році свого існування. Природа цієї кризи дещо відмінна і більше пов'язана з проблемами в управлінні компанією. Першочергову роль тут відіграють регламентація бізнес-процесів, ефективність організаційної структури, філософія і стратегія компанії, її цілі, місія [14].

На нашу думку, для проведення належної діагностики підприємства, яке перебуває у стані фінансової нестабільності, та його оздоровлення з метою запобігання банкрутства варто виділити основні фактори, які впливають на фінансову стійкість господарюючого суб'єкта. Їх можна розділити на дві великі групи:

- зовнішні макроекономічні (екзогенні) фактори;
- внутрішні мікроекономічні (ендогенні) фактори.

У сучасній науці домінує уявлення, що будь-яка криза в діяльності компанії (незалежно від того, приводить вона в остаточному підсумку до банкрутства чи ні), як правило, викликається не однією, а відразу декількома причинами, до числа яких входять як зовнішні, так і внутрішні чинники. Для того щоб внутрішня неефективність і труднощі в управлінні призвели до очевидних фінансових ускладнень на підприємстві, в більшості випадків потрібен певний несприятливий зовнішній імпульс, наприклад скорочення попиту або поява нових, більш ефективно працюючих, конкурентів. І навпаки,



Ймовірність настання неплатоспроможності залежно від фази розвитку підприємства

Класифікація причин криз по Стюарту–Ловетт

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники
1. Погане управління. 2. Слабкий фінансовий контроль. 3. Неефективне управління оборотним капіталом. 4. Високі витрати. 5. Неефективний маркетинг. 6. Нарощування обсягу продажів на шкоду прибутковості. 7. Недостатня диверсифікація бізнесу. 8. Невдалі поглинання. 9. Неефективна фінансова політика. 10. Неефективна організаційна структура	11. Неприятливі зміни в ринковому попиті. 12. Посилення конкуренції на ринку і поява нових більш сильних гравців. 13. Неприятливі зміни в цінах на основні ресурси

неприятливі зміни зовнішнього середовища з більшою ймовірністю спровокують кризу в компанії, якщо в її бізнесі є певна внутрішня слабкість, наприклад недостатня оперативність і грамотність прийнятих управлінських рішень, проблеми в галузі фінансового менеджменту, неефективність організаційної структури тощо.

Класифікацію можливих зовнішніх і внутрішніх причин криз (див. табл.) і ґрунтовні пояснення до неї приводять Стюарт Слеттері і Девід Ловетт у своїй книзі *Corporate Turnaround* («Корпоративна реструктуризація») [15].

Застосовуючи представлену класифікацію чинників фінансової нестабільності до різних практичних ситуацій, легко прийти до висновку, що в кожному випадку це може бути своя комбінація, визначальна індивідуальними особливостями того чи іншого кризового становища. Також слід мати на увазі, що наведена класифікація факторів нестабільності в деякій мірі умовна, оскільки більшість з розглянутих причин нестабільності компанії можна розділити на декілька більш дрібних (наприклад, замість «Неприятливих змін ринкового попиту» розглянути різні можливі фактори, що викликають такі зміни) або, навпаки, об'єднати один з одним як тісно взаємопов'язані.

За наявними оцінками в розвинених країнах зі стійкою політичною і економічною системами банкрутство на 1/3 спровоковані зовнішніми факторами макросередовища і на 2/3 – внутрішніми. Як показує практика, дев'яносто відсотків різних невдач підприємств у США пов'язують з недосвідченістю менеджерів, некомпетентністю керівництва і його невідповідністю умовам, що змінилися, зловживаннями. Таким чином, невизначеність може виявлятися не тільки на макрорівні.

Висновки

Таким чином, фінансову нестабільність підприємства можна охарактеризувати як невід'ємну частину його діяльності. Вона не характеризує цілий етап (фазу) у функціонуванні господарюючого суб'єкта, проте є тим вирішальним періодом, коли потрібно вдатися до заходів із поліпшення стану, від правильного та доцільного вибору яких залежатиме подальша доля підприємства.

Сформувати саму сутність стратегії фінансового оздоровлення корпорації та визначити склад та послідовність заходів з її впровадження неможливо без визначення причин настання фінансових негараздів. Саме глибоке розуміння джерел існуючих про-

BLEM дозволяє ясно розібратися в природі конкретного кризового явища і намітити можливі кроки щодо його подолання.

Список використаних джерел

- Schumpeter Josef Alois. Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism // Josef A. Schumpeter; ed. by Richard V. Clemence; with a new introduction by Richard Swedberg. – Transactions Publishers, 1989.
- Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие / Отв. ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротчаев. – М.: Либроком / URSS, 2010. – С. 189–229.
- Coase R.H. The Nature of the Firm. Режим доступу: <http://www3.nccu.edu.tw/~jsfeng/CPEC11.pdf>
- Kaldor N. The Equilibrium of the Firm. Режим доступу: <http://www.econ.ryukoku.ac.jp/~komine/hope/kimura0612re.pdf>
- Finch V. Corporate insolvency law: perspectives and principles. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002. – 656 p.
- Cabrillo F. Depoorter B. Bankruptcy Proceedings, mirneo, 1999. – <http://encvcllo.findlaw.com/7800book.pdf>
- Sullivan T.A. Warren E. Westbrook J.L. As We Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credits in America. – Washington: Beard Books, 1999.
- Sullivan T.A. Warren E. Westbrook J.L. The fragile middle class: Americans in debt. – New Haven, Conn.: Yale University Press, 2000. – 380 p.
- Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И. А. Жулега; ГУАП. – СПб., 2006. – 235 с.
- Семенов Г.А. Диагностика финансово-экономического stanu підприємства / Семенов Г.А. // Вісник економічної науки України. – 2011. – №11. – С. 136–142.
- Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
- Финансовый менеджмент: теория и практика / Ред. Е.С. Стоянова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива». – 2000. – 656 с.
- Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. проф., д.э.н. А.П. Градова, проф., д.э.н. Б.И. Кузина. – СПб.: «Специальная литература», 1998. – 510 с.
- Качалов И. Три ключевых параметра развития кризисов компании [Электрон. ресурс] / И. Качалов. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_300/
- Slatter S.P. Lovett D. Corporate Turnaround. Managing Companies in Distress – London: Penguin Books, 1999. – 338 p.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК: 334.724.6:658.589(477)

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет
З.П. УРУСОВА,
к.е.н., доцент, Запорізький національний університет,
А.А. УРУСОВ,
Запорізький національний університет

Фактори інноваційного розвитку підприємств України

В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями як рушійною силою економічного зростання. Проаналізовано інноваційний розвиток підприємств України, визначено фактори впливу на інноваційну активність підприємств, розглянуто умови формування та передумови реалізації переходу до інноваційного розвитку підприємств як чинника економічного зростання держави. Обґрунтовано необхідність державної підтримки інноваційної діяльності підприємств та напрями стимулювання інновацій.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток підприємства, інноваційна активність, інноваційна діяльність, державна підтримка.

В условиях стратегической направленности Украины на инновационный тип развития адаптация предприятий к новым условиям рыночной экономики и ее активное реформирование тесно связаны с инновациями как движущей силой экономического роста. Проанализированы инновационное развитие предприятий Украины, определены факторы, влияющие на инновационную активность предприятий, рассмотрены условия формирования и предпосылки реализации перехода к инновационному развитию предприятий как фактора экономического роста государства. Обоснована необходимость государ-

ственной поддержки инновационной деятельности предприятий и направления стимулирования инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие предприятия, инновационная активность, инновационная деятельность, государственная поддержка.

In the context of strategic orientation of Ukraine on innovative type of development adaptation of enterprises to the new conditions of the market economy and its active reforming closely associated with innovation as the driving force of economic growth. Analyzed innovative development of the enterprises of Ukraine, the factors influencing on innovative activity of enterprises, the conditions of formation and background of transition to innovative development of enterprises as a factor of economic growth of the state. The necessity of state support of innovation activity of enterprises and direction of promoting innovation.

Keywords: innovations, innovative development of the enterprise, innovative activity, innovative activity, state support.

Постановка проблеми. Питання інноваційного розвитку українських підприємств набуває особливої актуальності. Адже Україна чітко визначила власне місце в загальноєвропейській системі координат, а інноваційний підхід до фор-

мування проєвропейської політики матиме доленосний вплив на подальший розвиток нашої держави.

Світовий досвід вказує на ефективність інноваційного способу розвитку на основі використання інтелектуальної власності. Ключовим моментом у цьому процесі є інновації, які базуються на ефективному використанні кадрового потенціалу. Зростання ролі та значення інтелектуальної діяльності для соціально-економічного розвитку суспільства спричиняє необхідність належного ефективного правового та економічного її забезпечення [1, с. 32].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Інноваційний розвиток, як важливий чинник економічного зростання, висвітлено в наукових працях І. Алексєєва, О. Амоші, А. Асаула, О. Бутнік-Сіверського, В. Геєця, І. Дячука, Е. Лібанової, Ю. Каракай, М. Пашути і багатьох інших вітчизняних та іноземних науковців, учених-теоретиків і практиків [1–9].

Метою статті є вивчення інноваційного розвитку підприємств України, факторів впливу на інноваційну активність підприємств та визначення напрямів стимулювання інновацій.

Виклад основного матеріалу. Інновації розглядають як втілення нових форм організації праці й управління, що охоплює не лише окреме підприємство, а й їхню сукупність. Інноваційна діяльність не зводиться тільки до інновацій виробничого процесу, відомих за назвою «науково-технічний прогрес», або до інновації продукту, що означає зміну продукту. Під інноваційною діяльністю розуміють значно ширшу сферу діяльності, яка охоплює не лише науку і процес виробництва, а й нові форми організації праці, управління та маркетингову діяльність на підприємствах, у системі територіальних господарських формувань [1, 2–8].

Однією з вагомих складових інноваційного розвитку є висококваліфіковані кадри спеціалістів і робітників. Проте в Україні стрімко знижуються показники інноваційної активності корпоративного сектору економіки. Так, частка інноваційно активних підприємств знизилася від 18% у 2005 році до 16,2% у 2013 році. (Для порівняння: в Японії цей показник досягає 70–80%, у країнах ЄС – 50–70%. [9, с. 41].) Частка тих, що впроваджували інновації, – від 14,8% у 2005 році до 12,5% у 2013 році [8, с. 322, 325]. Зокрема, інноваційна активність підприємств залежала від розмірів підприємства. На підприємствах із чисельністю працюючих від 5 тис. і більше осіб їхня частка становила 54,0%, 1000–4999 осіб – 40,2%, 500–999 осіб – 29,6%, 250–499 осіб – 20,0%, 100–249 осіб – 15,4%. Така тенденція вказує на високу перспективність розвитку інновацій на великих підприємствах.

Інновації здійснюються під впливом різноманітних факторів: інституціональних, економічних, технологічних та організаційних. Оптимальне поєднання цих факторів створює умови для ефективного впровадження та використання нововведень. Для визначення інноваційного потенціалу підприємств потрібно використати показники за такими складовими: фінансова, інтелектуальна, кадрова, матеріально-технічна, інформаційна, ринкова.

Інтелектуальна складова визначає можливості генерації і сприйняття ідей, новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень. Вона часто поєднується з кадровою складовою, яка характеризує можливості персоналу підприємств застосовувати нові технології, реалізовувати нові управлінські рішення, розробляти і створювати нові товари, надавати нові послуги.

Інноваційна діяльність є творчою, її рушійною силою виступає кадровий потенціал, а саме – його інтелектуальна складова. Творче поєднання наукового знання, комерційної вигоди і розумної організації приводить до технологічних проривів, які створюють нові можливості для економічного зростання.

Необхідною складовою інноваційного розвитку підприємств є їхнє кадрове забезпечення, підготовка та перепідготовка кадрів. У Західній Європі підвищення кваліфікації кадрів відбувається раз у два–три роки. Середня періодичність підвищення кваліфікації працівників в Україні становить раз у 12,5 року. Такий підхід може призвести до втрати кваліфікованих кадрів, які важко буде відновити. Тому, зокрема, необхідною умовою інноваційного розвитку підприємств є визначення джерел фінансування.

Для покращення ситуації необхідний розвиток інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, розвиток джерел та механізмів інвестування інновацій. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки за рахунок державного бюджету можна інвестувати лише державні або проекти державного значення, можливості його є обмеженими. Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності представимо у таблиці.

За даними Державної служби статистики України, у 2013 році інноваційною діяльністю займалися 16,2% обстежених промислових підприємств (проти 13,8% у 2012 році). Ці підприємства впроваджували інноваційну продукцію, нову як для ринку, так і для самого підприємства. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, як і в попередні роки, були власні кошти суб'єктів господарювання – 7,6 млрд. грн., що становить 53% від загального обсягу фінансування. Упродовж 2013 року 1327 промислових підприємств займалися впровадженням інновацій (у 2011 році – 1217). Сьогодні необхідність вирішення проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком економіки України, набуває особливого значення.

З таблиці можна зробити висновок, що найбільшим джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні джерела і найменшу частку в 2013 році становлять кошти іноземних інвесторів, що свідчить про негативні явища у сфері інвестування.

В українському суспільстві є розуміння того, що світова економіка початку XXI ст. характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. Основні акценти сьогодні переміщуються на прискорення інноваційного розвитку, переходу до стратегії економіки, що базується на знаннях. Усвідомлення того, що стале економічне зростання в країні залежить від можливостей модер-

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів, млн. грн.			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2002	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2003	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2004	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2005	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2006	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2007	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2008	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2009	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2010	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2011	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2012	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2013	14333,9	7585,5	149,2	56,9	6542,3

нізації та адаптації конкурентних переваг економічної моделі суспільства, обумовлених, зокрема, інноваційним розвитком економіки, стало підґрунтям для перегляду державної політики багатьма урядами, визнання пріоритетної ролі освіти для суспільного і для економічного розвитку. Однією з вагомих складових інноваційного розвитку є висококваліфіковані кадри спеціалістів і робітників.

Фактично успішно реалізований інноваційний розвиток економіки залежить від ефективної реалізації повного інноваційного циклу – від фундаментальних досліджень до розроблення інновацій та впровадження їх у масове виробництво задля насичення внутрішнього ринку та нарощування експортного потенціалу країни, що неможливо реалізувати без ефективного кадрового потенціалу підприємств та державної підтримки.

Висновки

У ринковій економіці держава не може змусити підприємства вводити інновації, проте вона може створити для цього сприятливі умови, що відображається у виробленні та реалізації відповідної інноваційної політики.

Необхідно забезпечувати нормальне функціонування науки, насамперед фундаментальних досліджень. Без них не може бути ні компетентного визначення оптимальної стратегії розвитку економіки, ні належного рівня освіти, ні справжньої інноваційної культури.

Одним із важливих напрямів потрібно вважати стимулювання інновацій, а саме: заохочення конкуренції, різноманітні фінансові субсидії, пільги учасникам інноваційних процесів, часткове або повне державне страхування інноваційних ризиків, запровадження санкцій за випуск застарілої продукції або використання застарілих технологій.

На сьогодні впровадження інновацій на підприємствах можливе лише за сприяння держави. Необхідна концентрація ресурсів за рахунок як дії загальних механізмів перероз-

поділу через бюджет, так і формування спеціальних фондів. Держава може концентрувати як фінансові засоби, так і необхідні для здійснення інновацій інтелектуальні та матеріально-технічні ресурси, створити сприятливі умови для поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Список використаних джерел

1. Бутнік-Сіверський О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві / О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2011. – №12. – С. 31–37.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 714 с.
3. Алексеев І.В. Моделювання інноваційного розвитку підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва / І.В. Алексеев // В кн.: Інновації: проблеми науки і практики: монографія. – Х.: Вид. дім «ІНЖЕК», 2011. – С. 294–316.
4. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст: наук. журнал. – 2011. – №6. – С. 28–34.
5. Пашута М. Мале підприємництво та інновації як фактори зростання економіки / М. Пашута // Економіст: наук. журнал. – 2010. – №1. – С. 50–56.
6. Шовкун І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України / І. Шовкун // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2009. – №10. – С. 49.
7. Якубовський М. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку / М. Якубовський, В. Цукін // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2010. – №2. – С. 27.
8. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник України за 2013 рік, 559 с. [Електрон. ресурс]. – Доступний з <http://www.twirpx.com/file>
9. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / С. Захарін // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2009. – №8. – С. 41.

Напрями вдосконалення інвестиційних процесів в АПК

У статті дана оцінка фінансово-економічного стану в АПК та рівня забезпеченості власними ресурсами, а також запропоновано напрями і методи залучення інвестиційних ресурсів на цілі розвитку.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, залучення інвестицій, розвиток АПК, випуск продукції, державне регулювання, інвестиційний клімат.

В статье дана оценка финансово-экономического состояния АПК и уровня обеспеченности собственными ресурсами, а также предложены направления и методы привлечения инвестиционных ресурсов на цели развития.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, привлечение инвестиций, развитие АПК, выпуск продукции, государственное регулирование, инвестиционный климат.

The paper assessed the financial and economic situation in the agricultural sector and the level of own resources and proposed directions and methods of investment resources for development.

Keywords: agriculture, investments, development of agriculture, output, government regulation, the investment climate.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності діяльності підприємств АПК залежить насамперед від наявності достатніх обсягів інвестиційних ресурсів та їх ефективного використання.

У сучасних умовах процес управління економікою розглядається як сукупність взаємопов'язаних методів та засобів впливу на розвиток суспільного виробництва. Суттєве місце в цій сукупності належить механізму управління інвестиційною діяльністю, зокрема в агропромисловому комплексі, оскільки саме активізація цих процесів сприятиме отриманню високих кінцевих результатів виробництва на основі підвищення продуктивності праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями актуальних проблем підприємств агропромислового комплексу займаються науковці ННЦ «Інститут аграрної економіки» (П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, К.П. Дудка) і викладацько-професорський склад провідних аграрних вузів (Л.С. Шатковська, М.М. Коцупатрий, М.Г. Михайлов, М.Ф. Огічук та інші). Розвиток інноваційного процесу у сфері вітчизняного агропродовольчого виробництва досліджували, зокрема, такі економісти-аграрники, як В. Амбросов, О. Дадій, М. Зубець, О. Кризальний, М. Кропивко, П. Музика, В. Трегобчук, та інші.

Вказані вчені зробили суттєвий внесок у розвиток теорії та практики формування економічних відносин на аграрному ринку. Разом з тим низка проблем, пов'язаних з формуванням ефективного механізму залучення інвестицій, державної підтримки, створенням умов для збільшення ємності внутрішнього ринку, потребують подальшого дослідження.

Метою статті є оцінка фінансово-економічного стану в АПК, рівня забезпеченості власними ресурсами, а також дослідження форм й методів залучення інвестиційних ресурсів на цілі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Стан та перспективи розвитку аграрного ринку визначаються, поряд з особливостями сільськогосподарського виробництва та розподілу продукції, незадовільним станом матеріальної бази й оплати праці, низьким рівнем продуктивності праці в сільському господарстві. Загалом результати сільськогосподарського виробництва наведені у табл. 1.

Виробництво валової продукції сільського господарства у 2011 році в порівнянні з 1990 роком (у постійних цінах 2010 року) знизилося на 49,1 млрд. грн., або на 17,4%, обсяги виробництва рослинницької продукції у 2011 році перевищили відповідний показник 1990 року на 11,6%, проте катастрофічно зменшилися обсяги виробництва тваринницької продукції (на 48,1%), передусім молока та м'яса [1–3]. Зниження рентабельності виробництва тваринницької продукції в сільгоспідприємствах з 22% у 1990 році до негативного рівня змусило більшість з них відмовитися від цього збиткового виду діяльності. Якщо рентабельність вирощування великої рогатої худоби (ВРХ) на м'ясо в сільськогосподарських підприємствах у 1990 році становила 20,6%, свиней – 20,7%, то в 2011 році вона була від'ємною (відповідно –24,8 і –3,7%) [3].

Щодо рослинницької продукції, то слід відзначити значне зростання у 2011 році (проти відповідних показників 1990 року) обсягів виробництва насіння соняшнику (з 2,57 млн. т до 8,66 млн. т), ріпаку (з 0,13 млн. т до 1,44 млн. т), сої (з 0,1 млн. т до 2,26 млн. т) [4]. Однак у науковців ці показники не викликають оптимізму. Значне неконтрольоване поширення вирощування перших двох культур спричиняє виснаження ґрунтів, забруднення їх грибами, шкідниками, тому зарубіжні країни (піклуючись про родючість власних земель) активно імпортують ці культури або продукти їх переробки. Відповідно на основі зростаючого попиту формується сприятлива цінова кон'юнктура на світовому ринку, що стимулює їх виробництво [5].

Таблиця 1. Валова продукція сільського господарства за категоріями господарств (у постійних цінах 2010 року) млн. грн.

	Рік							2011 до 1990, %	Суб'єктна структура виробництва у 2011 році, %
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011		
Усі категорії господарств									
Валова продукція	282774,2	183890,3	151022,2	179605,8	197935,9	194886,5	233696,3	82,6	100
у тому числі									
продукція рослинництва	145502,0	106329,6	92838,9	114479,9	129908,3	124554,1	162436,4	111,6	100
продукція тваринництва	137272,2	77560,7	58183,3	65125,9	68027,6	70332,4	71259,9	51,9	100
Сільськогосподарські підприємства									
Валова продукція	199161,3	99448,6	57997,7	72764,7	96273,6	94089,0	121053,7	60,8	51,8
у тому числі									
продукція рослинництва	117938,0	67549,1	45791,0	55677,0	71275,2	66812,7	92138,4	78,1	56,7
продукція тваринництва	81223,3	31899,5	12206,7	17087,7	24998,4	27276,3	28915,3	35,6	40,6
Господарства населення									
Валова продукція	83612,9	84441,7	93024,5	106841,1	101662,3	100797,5	112642,6	134,7	48,2
у тому числі									
продукція рослинництва	27564,0	38780,5	47047,9	58802,9	58633,1	57741,4	70298,0	255,0	43,3
продукція тваринництва	56048,9	45661,2	45976,6	48038,2	43029,2	43056,1	42344,6	75,6	59,4

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України [1, 2].

У структурі виробництва рослинницької продукції частка господарств населення у 2011 році становила 43,3%, тваринницької – 59,4% [2]. Щодо аналізу динаміки обсягів виробництва, то порівняно з 1990 роком спостерігається значне скорочення у 2011 році обсягів сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Необхідно відзначити, що певні позитивні зрушення в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції, що почалися з 2000 року, незначно вплинули на фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників. Загалом рентабельність сільськогосподарського виробництва у 2011 році була майже удвічі нижчою, ніж у 1990 році (27,0% проти 42,6%). Зниження цього показника характерне як для тваринницької (з 22,2 до 13,0%), так і для рослинницької продукції (з 98,3 до 32,3%). Так, наприклад, рівень рентабельності вирощування зернових та зернобобових культур у 1990 році становив 275,1%, у 2001 році – 43,3%, а в 2011 році – лише 26,1% [3].

Якщо у 1990 році прибуток сільськогосподарських підприємств від реалізації продукції становив 11,4 млрд. крб. (близько \$10 млрд.), то у 2011 році – 21,5 млрд. грн. (близько \$2,7 млрд.) [6]. Тоді як, наприклад, чистий прибуток американських фермерів у 2011 році становив \$98,1 млрд., тобто був більш ніж у 40 разів більшим (хоча площа

ріллі, яка використовується фермерами США, лише у 5 разів більша, ніж в Україні) [5].

Однією з основних причин такого становища поряд із низькою ефективністю сільськогосподарського виробництва (перш за все низьким рівнем продуктивності праці), значними темпами зростання цін на матеріально-технічні ресурси та пально-мастильні матеріали є недосконалість економічних відносин на аграрному ринку, що породжує цінову дискримінацію з боку посередників, які вміло користуються нерозвиненістю прозорих напрямів збуту сільськогосподарської продукції.

З огляду на складну економічну ситуацію головними напрямами активізації інвестиційної діяльності господарств АПК є:

- використання амортизаційних коштів відповідно до їх призначення;
- активізація діяльності приватних інвесторів зокрема, комерційних банків, інвестиційних фондів та трансформація заощаджень у інвестиції;
- застосування фінансового лізингу та мережі обслуговуючих кооперативів;
- створення кредитних кооперативів та кредитних спілок;
- посилення державної підтримки села, через створення Державного фонду кредитної підтримки підприємств АПК;
- задіяння іпотечного кредитування;

– залучення іноземних інвестицій;
формування розвинутої інфраструктури аграрного ринку та організації виробництва;

– удосконалення нормативно-правової бази та ведення обліку і фінансової звітності.

Розглянемо їх більш детально.

Використання амортизаційних коштів відповідно до їх призначення. Можливими шляхами збільшення інвестицій сьогодні є забезпечення адресного використання амортизаційних коштів, відповідно до їх функціонального призначення. Це передбачає включення амортизаційних відрахувань при нецільовому використанні в оподатковану базу: введення спеціалізованих амортизаційних рахунків підприємств АПК у банках, які їх обслуговують, формування за рахунок частини амортизаційних відрахувань регіональних інвестиційних фондів.

Активізація діяльності приватних інвесторів, зокрема комерційних банків, інвестиційних фондів та трансформація заощаджень в інвестиції. Існуючі в розвинутих країнах способи трансформації заощаджень у інвестиції на сьогодні практично не реалізуються. Завдання підвищити ефективність трансформації внутрішніх заощаджень у інвестиції визначає необхідність відновлення і зміцнення фінансового сектора. Механізм трансформації заощаджень у інвестиції має включати відновлення акумуляції коштів на ринку позичкових капіталів, у кредитній сфері, на ринку цінних паперів; формування умов для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів; посилення ролі фінансового посередництва в процесі трансформації заощаджень у інвестиційні ресурси; забезпечення передбачуваності фінансового ринку, що дає змогу здійснювати фінансове планування, орієнтуючись на реалістичні прогнози.

Застосування фінансового лізингу та мережі обслуговуючих кооперативів. Вирішити проблему забезпечення підприємств АПК основними засобами можливо через: створення мережі обслуговуючих кооперативів, розвиток фінансового лізингу, бюджетних дотацій.

Діяльність обслуговуючих кооперативів полягає у становленні та стабільному функціонуванні розгалуженої їх системи, які дозволять фермерам разом з іншими аграрними виробниками отримати найвищий зиск, забезпечуючи при цьому можливість максимально зосередити свою увагу на ефективнішому використанні свого виробничого потенціалу.

Мотиваційною основою розвитку кооперації для фермерів є протистояння поширенню спекулятивно-посередницького бізнесу; надходження прибутку не лише від виробництва, але й від інших стадій маркетингового ланцюжка виробленої продукції; доступ до великомасштабних ринкових операцій; використання професійного управлінського персоналу; поділ ризику та відповідальності тощо.

Розвиток кооперативних відносин у фермерському секторі передбачає три пріоритетні завдання: залучення фермерів і приватних землевласників до членства в існуючих сіль-

ськогосподарських обслуговуючих кооперативах; створення нових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Створення кредитних кооперативів та кредитних спілок. Вирішення питання кредитно-фінансового забезпечення розвитку фермерства та галузі в цілому пропонуємо проводити через розбудову системи кредитної кооперації в Україні. Практичне втілення ідеї кредитної кооперації в розвиток села та сільського господарства європейських країн, дозволило в найкоротший час вирішити проблеми, які стояли перед ним та знайти форми ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств та виходу їх на міжнародні ринки збуту сільськогосподарської продукції.

Сьогодні фінансово-кредитне забезпечення розвитку сільської місцевості та сільськогосподарських підприємств всіх форм здійснюється за рахунок державних програм, власної підприємницької діяльності, залучення фінансових ресурсів комерційних банків, постачальників матеріально-технічних ресурсів, кредитів кредитних спілок. Малі та середні підприємства до яких відносяться і фермерські господарства, мають у край обмежені джерела фінансування.

Обсяг фінансових ресурсів, який надходить до підприємств АПК через діючий механізм, в тому числі і фонд підтримки, недостатній. Тому більшість підприємств АПК не змогли розкрити свої потенційні можливості. Вони не мають власних фінансових ресурсів і не можуть залучати додаткові кредити для свого розвитку.

Перетворення в сільському господарстві повинні супроводжуватися кардинальною перебудовою всієї системи фінансового забезпечення його основної складової – малих та середніх підприємств в сільській місцевості створенням системи кредитної кооперації.

Отже, в Україні необхідно сформувати ефективну систему фінансово-кредитного обслуговування, через створення кредитних спілок, що дозволить: знизити кредитні ставки; зменшити кількість необхідних документів та інших бюрократичних процедур; установити залежність термінів надання кредиту від мети, з якою береться кредит. Якщо кредит беруть з метою придбання кормів, добрив, засобів захисту рослин, насіння, тобто призначений для обігових коштів, термін кредиту повинен становити 12–18 місяців, а, як правило, становить 7–8 місяців. Якщо ж позичальник бере кредит на придбання основних засобів, термін повинен становити 3–5 років.

Залучення іноземних інвестицій. Для залучення іноземних інвестицій у фермерські господарства необхідно: максимально спростити процедури, що регламентують взаємовідносини при залученні іноземних інвестицій; розробку механізму участі нерезидентів у операціях на вторинному ринку цінних паперів; впровадження механізму визначення та постійного моніторингу інвестиційного рейтингу України, регіонів та підприємств. Крім присутності факторів політичної стабільності, необхідні надійна законодавча база, система пільг, конкретизація умов їх надання від сфери застосування іноземного капіталу.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Формування розвиненої інфраструктури аграрного ринку та організації виробництва. Проблема реалізації виробленої продукції базується на трьох причинах: відсутність інформаційно-консультативної структури в галузі АПК, яка б інформаційно пов'язувала між собою попит і пропозицію; нерозвиненість системи збуту продукції, торговельних структур; незадовільне забезпечення державою регулятивної та антимонопольної функції. Першим кроком при вирішенні даної проблеми повинно стати відновлення повноцінної діяльності біржової торгівлі, забезпечення вільного доступу до неї всіх операторів ринку; розширення мережі оптових плодоовочевих ринків; розвиток торгових домів та забезпечення виконання ними функцій брокерських контор; створення оптових ринків худоби та проведення аукціонів племінної та товарної худоби; фінансового та організаційного забезпечення державою інформаційно-консультативної складової, насамперед цінового моніторингу.

Головною метою даного напрямку є посилення маркетингової орієнтації діяльності підприємств АПК, їх поступове входження до конкурентних ринків, активізація підприємницької діяльності та адаптація до можливих змін ринкової кон'юнктури.

Виробництво конкурентоспроможної продукції за рахунок застосування передових енергозберігаючих технологій, спеціалізація та інтенсифікація виробництва є єдиною можливою шляхом розвитку АПК.

Вдосконалення нормативно-правової бази інвестування підприємств АПК. Шляхи вирішення проблеми інвестування підприємств АПК потребують подальшого вдосконалення. Однією з основних умов підвищення ефективності їх функціонування є вдосконалення нормативно-правової бази інвестування підприємств АПК, що дозволить створити передумови розвитку фермерських кредитних кооперативів, іпотечного кредитування, агролізингу.

На загальнодержавному рівні треба посилити роботу по адаптації до національних вимог міжнародних стандартів з обліку та звітності не тільки в методологічному, а й в законодавчому та організаційному аспектах, задля: широкого залучення іноземних інвестицій; покращення управлінських рішень на всіх рівнях; боротьби з корупцією та інших важливих напрямів роботи нового уряду України.

Висновки

Отже, підсумовуючи вищесказане, ми можемо зробити висновок, що покращення інвестиційного клімату задля залучення інвестиційних ресурсів у підприємства АПК потребує комплексного підходу.

Реалізація зазначених заходів потребує здійснення розробки і впровадження системи заходів законодавчого і організаційно-методичного характеру: формування законодавчої бази щодо державної підтримки сільськогосподарського товарного виробництва, цін на їх продукцію; розробка програм розвитку виробничої і соціальної інфраструктури; розробка програм залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій в фермерські господарства; опрацювання принципів подальшого розвитку інтеграційних процесів; розробка цільових програм розвитку галузей.

Список використаних джерел

1. Кирилюк Є.М., Проциаликіна А.М. Трансформація структури економічних відносин на аграрному ринку України. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1323>
2. Сільське господарство 2011 рік. – Державна служба статистики України – офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
3. Оптові продовольчі ринки в Україні: процес пішов // Пропозиція – 2011. – №11 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=3740&number=127>
4. Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти). Постанова КМУ від 08.12.2010 №1256. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1256-2010-%D0%BF>
5. За повідомленням Міністерства аграрної політики та продовольства http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245371536
6. Міністерство аграрної політики та продовольства України – офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/node/1666>

Територіальна диференціація інвестиційної діяльності в Україні в контексті стратегічного розвитку*

У статті розглядаються особливості розвитку інвестиційної діяльності в контексті стратегічного розвитку в Україні. В роботі аналізуються показники інвестиційної діяльності в регіонах України за період 2000–2011 років. Запропоновано комплекс заходів щодо активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Ключові слова: регіон, інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна привабливість регіонів, стратегія, стратегічне управління, стратегія регіонального розвитку.

В статье рассматриваются особенности развития инвестиционной деятельности в контексте стратегического развития Украины. В работе анализируются показатели развития инвестиционной деятельности в регионах Украины за период 2000–2011 годов. Предложен комплекс мероприятий по активизации инвестиционной деятельности на региональном уровне.

Ключевые слова: регион, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность регионов, стратегия, стратегическое управление, стратегия регионального развития.

This article examines the features of investment development in the context of the strategic development in Ukraine. The indicators of investment activities in the regions of Ukraine over the period of 2000–2011 years are analyzed in this article. Certain measures to stimulate the investment activities at the regional level are proposed.

Keywords: region, investments, investment policy, investment attractiveness of regions, strategy, strategic management, regional development strategy.

Інвестиційна політика регіонів України важлива складова державної регіональної економічної політики, яка по можливості реалізується в регіональних стратегіях розвитку та відповідних програмах соціально-економічного розвитку регіонів (областей, районів, міст) України. В умовах пошуку балансу між поширенням у світі одночасно процесів глобалізації та регіоналізації, подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи періоду 2008–2009 років та очікування у найближчій перспективі другої хвилі кризи (затяжної рецесії), викликів, що пов'язані із підписання найближчим часом урядом країни угоди з Європейським Союзом про зону вільної торгівлі (ЗВТ) перед Україною та її регіонами гостро постає питання адекватного та своєчасного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього економічного середовища на основі ефективного застосування методів стратегічного управління на регіональному

рівні господарювання. Отже, на сучасному етапі регіонального економічного розвитку в державі одним із головних питань в цьому аспекті залишається пошук джерел фінансування заходів щодо реалізації регіональних стратегій розвитку (РСР) на обласному та муніципальному рівнях управління в Україні з урахуванням провідного зарубіжного досвіду.

Постановка проблеми. Механізм реалізації регіональних стратегій розвитку в регіонах України передбачає в основному змішане фінансування пріоритетних напрямків та заходів щодо перспектив регіонального розвитку за рахунок залучення приватних та державних (кошти Державного бюджету та кошти місцевих бюджетів) інвестицій. Зазначимо, що інвестиційний потенціал регіонів України у сукупності формує загальний інвестиційний потенціал держави, який, в свою чергу, виступає складовим елементом економічного потенціалу України. Тому активізація інвестиційної діяльності в регіонах України буде сприяти ефективній реалізації стратегічних пріоритетів регіонального розвитку та економічному зростанню в державі в цілому у довгостроковій перспективі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню дослідження механізмів реалізації довгострокових регіональних стратегій розвитку приділяється немало уваги. Проте, на нашу думку, не розроблено єдиного методологічного підходу до аналізу цих процесів на регіональному рівні. Разом із цим слід відмітити вагомий внесок вітчизняних та зарубіжних учених, які займаються дослідженням механізмів реалізації довгострокових стратегій регіонального розвитку, зокрема проблеми інвестиційного забезпечення процесу стратегічного управління на державному та регіональному рівнях. Серед українських вчених можна назвати таких: С.В. Козловський, О.В. Черевко, Н.О. Кондратенко, Ю.В. Орловська, Ю.В. Кіндзерський, Б.М. Корецький, Т.В. Мамрош, Д.А. Ісаченко, Ю.П. Шаров; серед вчених із ближнього зарубіжжя, зокрема російських, слід виділити таких як А.Л. Гапоненко, М.І. Абакаров, Л.А. Гаджиалиєва, В.А. Гневко, В.Є. Рохчин, В.С. Бард, В.Є. Селіверстов, К.О. Литвинський, К.І. Шевченко та ін. Проте недостатньо досліджені питання саме інвестиційного забезпечення реалізації регіональних стратегій розвитку в державі, особливості реалізації інвестиційних проектів за пріоритетними напрямками регіонального розвитку в рамках реалізації довгострокової стратегії регіонального розвитку.

*Стаття підготовлена в рамках виконання НДР відомчої теми «Інструменти регулювання просторово-економічного розвитку України», Недержавної реєстрації О1 11 УО09105.

Метою статті є визначення сучасних тенденцій розвитку інвестиційної діяльності в регіонах України за період 2000–2011 років у контексті стратегічного розвитку країни та її регіонів.

Виклад основного матеріалу. Активізація інвестиційної діяльності на регіональному рівні на сучасному етапі розвитку України, як відомо, є вирішальною ланкою економічного зростання, в тому числі і на інноваційній основі. Тому питання стосовно підвищення інвестиційної привабливості регіонів України, залучення прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) в регіони постають перед владою, бізнесом та суспільством в контексті підвищення ефективності управління регіональним розвитком, зокрема щодо наявності якісних та виважених стратегічних документів в арсеналі інструментів управління регіональної влади, які сприятимуть зростанню довіри до економіки регіонів (областей, міст, районів) з боку стратегічних інвесторів, як вітчизняних так і закордонних.

Відповідно до вимог Концепції державної регіональної політики в сфері стратегічного державного планування регіонального розвитку, затвердженої Указом Президента України від 25.05.2001 за №341/2001 в країні розробляються стратегії соціально-економічного розвитку регіонів на довгострокову перспективу [12]. Так, на сучасному етапі соціально-економічного розвитку в Україні розроблено та прийнято «Стратегію економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» та «Державну стратегію регіонального розвитку до 2015 року», відповідно до цього в регіонах України розроблено та прийнято такі стратегічні документи: «Регіональні стратегії розвитку до 2015 року» та «Стратегії економічного та соціального розвитку регіонів (областей) України до 2015 року» [1]. Так, у Вінницькій області розроблено та прийнято такі документи стратегічного характеру: «Стратегія економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2005–2015 роки» та «Стратегія регіонального розвитку Вінницької області на період до 2015 року»; у Дніпропетровській області – «Комплексна стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2015 року»; у Харківській області – «Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року»; у

Хмельницькій області – «Стратегія економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2004–2015 роки». Ці стратегічні документи на регіональному рівні (на рівні областей) відповідають зазначеним вище рамочним документам стратегічного характеру на державному рівні.

Наявність регіональних стратегій розвитку (РСР) та програм соціально-економічного розвитку регіонів повинно стимулювати та сприяти ефективному економічному розвитку регіонів України, підвищувати інвестиційну привабливість регіонів. У зв'язку з цим необхідно, на нашу думку, здійснити аналіз того, наскільки наявність, а також якість стратегічних документів (стратегій та програм) позитивно впливає на динаміку соціально-економічного розвитку регіонів. Серед основних економічних показників соціально-економічного розвитку регіонів стосовно нашого часткового дослідження, на нашу думку, необхідно оцінити такі: 1) темпи зростання (зменшення) валового регіонального продукту (ВРП); 2) темпи зростання (зменшення) валового регіонального продукту (ВРП) на одну особу; 3) темпи зростання (зменшення) інвестицій в основний капітал; 4) інвестицій в основний капітал на одну особу; 5) індекси будівельно-монтажних робіт (табл. 1).

Аналіз даних, які наведені у табл. 1, свідчить про тенденцію зменшення за період з 2000–2009 років темпів зростання валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) України з 105,9% – у 2000 році до 85,2% у 2009 році та поступове зростання в 2010–2011 роках темпів зростання ВВП країни з 104,1% у 2010 році до 105,2% у 2011 році. Така динаміка економічного зростання в Україні обумовлюється в значній мірі зменшенням питомої ваги валового нагромадження основного капіталу у ВВП країни з 22,0% у 2005 році до 18,6% у 2011 році, або на 3,4 в.п. За період, що аналізується, темпи приросту (зниження) інвестицій в основний капітал в Україні збільшилися з 114,4% у 2000 році до 122,4% у 2011 році. Разом із цим у період глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років двічі спостерігається різке падіння інвестиційної активності, зокрема темпи приросту (зниження) інвестицій в основний капітал становили: 97,4% у 2008 році та 58,5% у 2009 році.

Також за зазначений період спостерігається тенденція до зменшення частки інвестицій в основний капітал у ВВП краї-

Таблиця 1. Динаміка та питома вага інвестицій в основний капітал у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) України за період з 2000–2011 років*

Показники	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	170070	441452	720731	948056	913345	1082569	1302079
Індекс зростання ВВП, у % до попереднього року	105,9	102,7	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2
Питома вага валового нагромадження основного капіталу у ВВП, %	–	22,0	27,5	26,4	18,3	18,1	18,6
Обсяг інвестицій в основний капітал у фактичних цінах, млн. грн.	23629	93096	188486	233081	151777	150667	209130
Темпи приросту (зниження) інвестицій в основний капітал, у % до попереднього року	114,4	101,9	129,8	97,4	58,5	99,4	122,4
Частка інвестицій в основний капітал, у % до ВВП	14,0	22,0	26,2	24,6	16,6	13,9	15,9
Обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу, грн.	479,8	1983,9	4068,4	5058,4	3308,6	3297,6	4593,7

* Джерело: складено за даними «Національні рахунки України за 2011 рік». Статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К., 2013; Статистичного щорічника України за 2011 рік // Державна служба статистики України. – К.: 2012. – С. 202–203.

ни із поступовим зростанням в останні роки, зокрема за період з 2000–2007 років питома вага збільшилася з 14,0% у 2000 році до 26,2% у 2007 році та зменшилася за період 2007–2010 років з 26,2% у 2007 році до 13,9% у 2010 році, тобто на 12,3 в.п. А вже у 2011 році спостерігається поступове зростання частки інвестицій в основний капітал до 15,9% у ВВП країни, що не відповідає загальноприйнятому в світі рівню економічної безпеки у 25,0% ВВП. Обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу становив: 479,8 грн. – у 2000 році; 1983,9 грн. – у 2005 році; 5058,4 грн. – у 2008 році та 4593,7 – у 2011 році.

Територіальна структура інвестицій в основний капітал в Україні за період 2000–2011 років представлена у табл. 2, яка характеризується значною диференціацією, що обумовлюється різним рівнем інвестиційної привабливості регіонів. Як свідчать ці дані, за зазначений період у загальному обсязі інвестицій в основний капітал в Україні спостерігаються деякі структурні зрушення за регіонами. Зокрема, за період з 2000–2011 років збільшилась питома вага дев'яти регіонів, а саме: АР Крим з 3,3% – у 2000 році до 7,8% – у 2011 році, або на 4,5 в.п.; Вінницької області – з 1,5 до 2,7%, або на 1,2 в.п.; Житомирської – з 1,1 до 1,8%, або на 0,7 в.п.; Київської – з 4,0 до 7,4%, або 3,4 в.п.; Кіровоградської – з 1,1 до 2,1%, або на 1,0 в.п.; Львівської – з 4,5 до 5,5%, або на 1,0 в.п.; Тернопільської – з 0,8 до 1,1%, або на 0,3 в.п.; Херсонської –

з 1,2 до 1,4%, або на 0,2 в.п. та Чернівецької області – з 0,6 до 1,0%, або на 0,4 в.п.

Разом із цим у 13 регіонах спостерігається зменшення питоми ваги регіону в загальних обсягах інвестицій в основний капітал по країні в цілому. Так, за зазначений період зменшилася питома вага Волинської області з 1,2% у 2000 році до 1,0% у 2011 році; Дніпропетровської – з 9,5 до 8,7%; Донецької – з 12,3 до 10,3%; Запорізької – з 5,0 до 2,9%; Івано-Франківської – з 2,6 до 1,7%; Луганської – з 4,4 до 2,9%; Одеської – з 5,7 до 3,9%; Полтавської – з 6,1 до 4,9%; Рівненської – з 1,5 до 1,3%; Сумської – з 2,5 до 1,3%; Харківської – з 5,8 до 5,1%; Чернігівської – з 1,8 до 1,2%.

Незмінною за зазначений період залишається частка у загальному обсязі інвестицій в основний капітал по Україні в Закарпатській (1,4%), Миколаївській (2,0%), Хмельницькій (1,9%), Черкаській (1,4%) областях. Найменша частка (менше 1,0%) загального обсягу інвестицій в основний капітал по Україні припадала на м. Севастополь (0,5% у 2000 році та 0,8% у 2011 році). Окремо слід виділити м. Київ як лідера за обсягами інвестицій в основний капітал, питома вага у загальному обсязі інвестицій якого становила 16,1% у 2000 році, 20,9% у 2005 році, 17,1% у 2010 році та 16,5% у 2011 році. Як свідчать ці дані, з 2005 року простежується чітка тенденція до зменшення питоми ваги міста Києва з 20,9% у 2005 році до 16,5% у 2011 році, або на 4,4 в.п.

Таблиця 2. Територіальна структура інвестицій в основний капітал в Україні у 2000–2011 роках, %*

Регіон	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
АР Крим	3,3	3,6	3,7	3,7	3,6	4,5	7,8
Вінницька	1,5	1,8	2,2	2,0	1,8	2,5	2,7
Волинська	1,2	1,3	1,5	1,5	1,6	1,2	1,0
Дніпропетровська	9,5	8,4	7,9	7,7	8,7	8,3	8,7
Донецька	12,3	10,3	9,0	9,5	8,6	7,3	10,3
Житомирська	1,1	1,2	1,3	1,6	1,5	2,0	1,8
Закарпатська	1,4	1,2	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4
Запорізька	5,0	3,5	3,4	3,2	3,1	4,9	2,9
Івано-Франківська	2,6	1,8	2,1	2,6	2,3	2,8	1,7
Київська	4,0	4,9	6,7	7,3	6,6	7,5	7,4
Кіровоградська	1,1	1,4	1,3	1,3	1,8	1,6	2,1
Луганська	4,4	4,7	5,2	3,9	2,9	3,1	2,9
Львівська	4,5	5,0	4,4	4,6	4,4	5,4	5,5
Миколаївська	1,9	2,7	2,0	1,9	2,6	2,5	2,0
Одеська	5,7	5,5	5,6	5,4	6,6	5,3	3,9
Полтавська	6,1	4,0	3,5	3,8	5,1	4,9	4,9
Рівненська	1,5	1,3	1,6	1,6	1,8	1,5	1,3
Сумська	2,5	1,5	1,3	1,3	1,4	1,5	1,3
Тернопільська	0,8	1,0	1,0	1,2	0,9	1,4	1,1
Харківська	5,8	6,2	6,4	5,1	5,5	4,8	5,1
Херсонська	1,2	1,2	1,2	1,7	1,4	1,1	1,4
Хмельницька	1,9	1,6	1,7	2,1	2,3	1,9	1,9
Черкаська	1,4	2,2	2,2	2,2	2,0	1,9	1,4
Чернівецька	0,6	0,8	1,2	1,6	1,7	1,2	1,0
Чернігівська	1,8	1,4	1,3	1,3	1,0	1,2	1,2
Київ	16,1	20,9	20,3	20,0	18,6	17,1	16,5
Севастополь	0,5	0,6	0,6	0,7	1,0	1,1	0,8

* Джерело: розраховано за даними «Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках». Статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К.: 2012. – С. 35; Статистичного щорічника України за 2011 рік // Державна служба статистики України. – К.: 2012. – С. 201.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Така динаміка розвитку інвестиційної діяльності за цей період у зазначених вище регіонах України та країни в цілому обумовлена, по-перше, впливом наслідків глобальної фінансово-економічної кризи періоду 2008–2009 років, а також недостатнім фінансуванням заходів програм соціально-економічного розвитку регіонів України, державних цільових програм, у рамках виконання завдань стратегічного розвитку регіонів України до 2015–2020 років.

На підставі отриманих даних на рис. 1 спостерігається чітка тенденція зростання значення коефіцієнту варіації за показником інвестицій в основний капітал за період 2000–2005 років зі 101,18 до 113,79% відповідно, або на 12,6 в.п., що було негативним явищем в економіці. Така тенденція пояснюється тим, що за зазначений період відбувається зростання обсягів інвестицій в основний капітал по Україні в цілому, а не за рахунок збільшення інвестицій в депресивних регіонах або їх зменшення. Разом із цим за період 2005–2010 років простежується чітка позитивна тенденція до зменшення значення коефіцієнта варіації за показником інвестицій в основний капітал в Україні з 113,79% у 2005 році до 93,23% у 2010 році, або на 20,6 в.п., що є позитивним явищем в економіці. Проте ця тенденція зменшення значення коефіцієнта варіації за показником інвестицій в основний капітал за зазначений період обумовлюється зменшенням загального обсягу інвестицій в економіку України, що викликано, своєю чергою, впливом наслідків глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, а не за рахунок зміни на краще соціально-економічної ситуації в регіонах України, особливо в депресивних регіонах країни.

Звернімося до результатів макроекономічного консенсус-прогнозу на 2013 рік, складеного фахівцями журналу «Експерт», які говорять про те, що реальні інвестиції (валове нагромадження основного капіталу) за песимістичним сце-

нарієм зменшаться на 12,0%, а за оптимістичним сценарієм – збільшаться на 5,9%; обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за песимістичним сценарієм становить \$5,0 млрд., а за оптимістичним сценарієм – \$7,0 млрд.; частка прямих іноземних інвестицій у ВВП країни становитиме відповідно: за песимістичним сценарієм – 2,8%, а за оптимістичним сценарієм – 3,8% [8, с. 23]. Такі тенденції в інвестиційній діяльності по результатах 2013 року обумовлюються ситуацією, яка склалася на внутрішньому та зовнішньому ринках, фактором оцінки інвестиційного попиту на внутрішньому ринку та інвестиційною привабливістю країни в цілому.

Також, на нашу думку, представляється цікавим проаналізувати обсяг інвестицій в основний капітал на душу населення за регіонами країни за період, що аналізується (рис. 2).

Як свідчать дані на рис. 2, за період 2000–2010 років в Україні та її регіонах спостерігається чітка тенденція до збільшення обсягу інвестицій в основний капітал на одну особу за виключенням періоду впливу наслідків глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, коли цей показник мав тенденцію до поступового зменшення. В останні роки обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу в Україні та її регіонах поступово зростає. Так, по Україні в цілому обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу номінально збільшився і становив по роках: 479,8 грн. у 2000 році, 1983,9 грн. у 2005 році та 4593,7 грн. у 2011 році. За зазначений період у 19 регіонах обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу становить нижче рівня, ніж у середньому по країні в цілому, проте у восьми регіонах цей обсяг становив більше рівня середнього по країні або максимально наблизився до цього значення. Лідером за обсягами інвестицій в основний капітал на одну особу за зазначений період є м. Київ, що становило 1462,9 грн. у 2000 році, 7378,5 грн. у 2005 році та 12463,8 грн. у 2011 році.

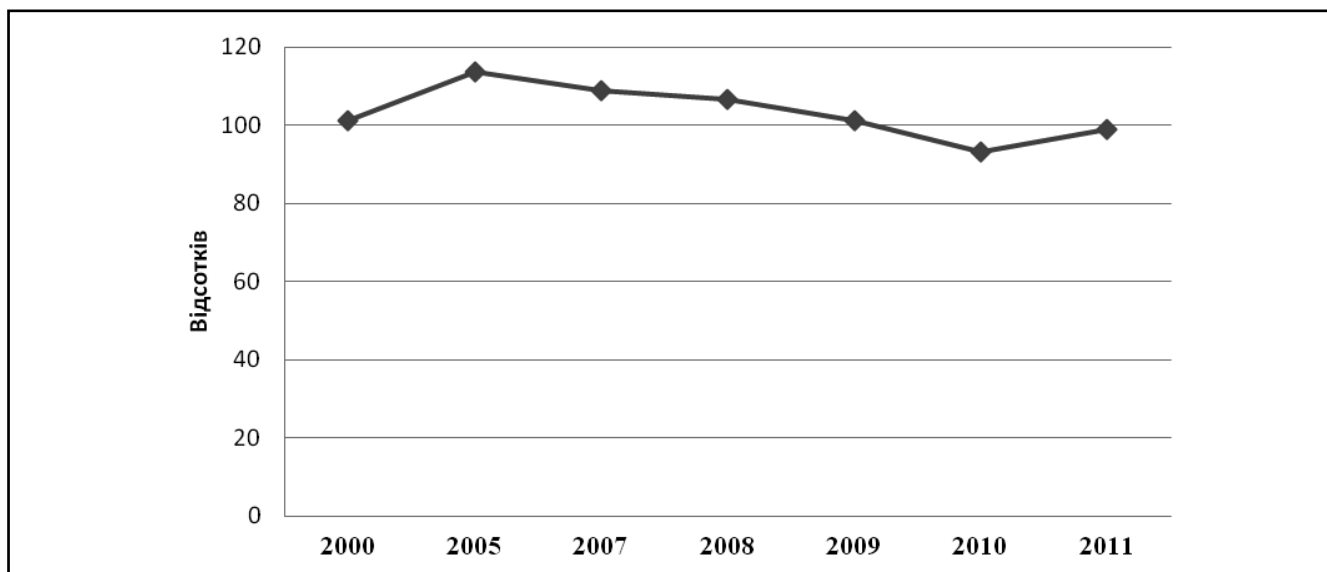


Рисунок 1. Динаміка коефіцієнта варіації за показником інвестицій в основний капітал за регіонами України у 2000–2011 роках, %*

* Джерело: розраховано за даними «Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках». Статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К.: 2012. – С. 35; Статистичного щорічника України за 2011 рік // Державна служба статистики України. – К.: 2012. – С. 201.

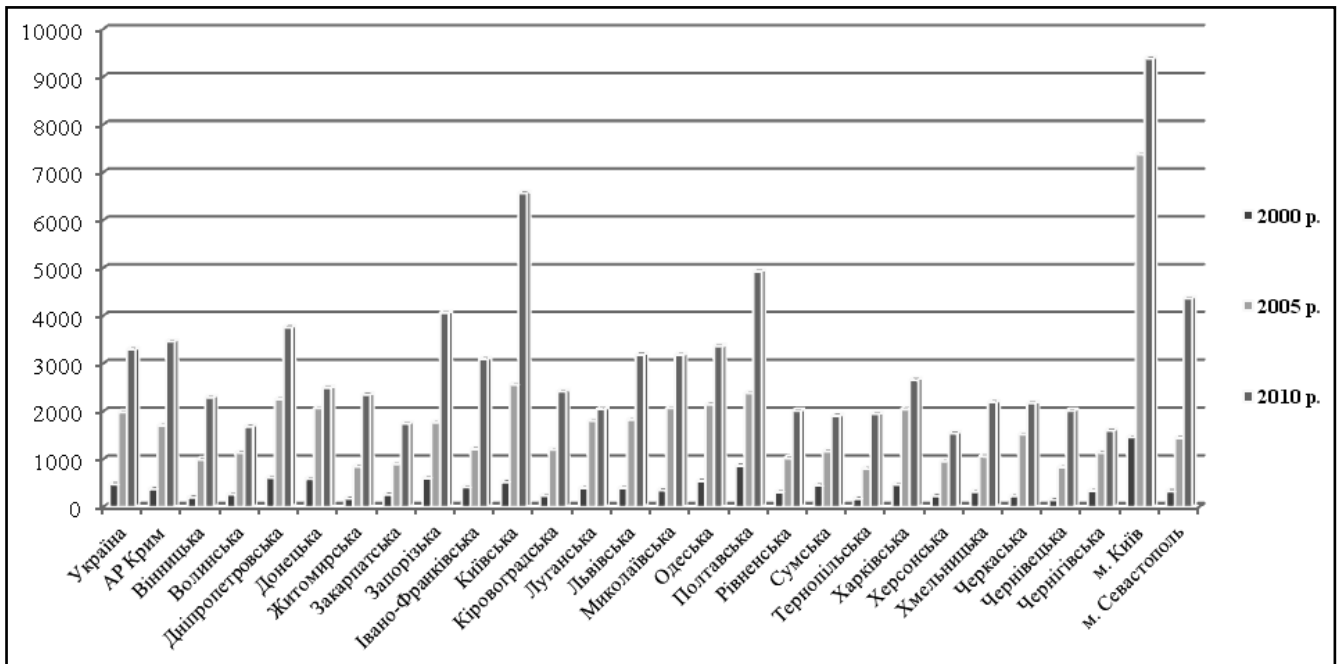


Рисунок 2. Інвестиції в основний капітал на одну особу за регіонами України у 2000, 2005 та 2010 роках, у фактичних цінах; грн.*

* Джерело: складено за даними Статистичного щорічника України за 2011 рік // Державна служба статистики України. – К.: 2012. – С. 203.

Завдяки цьому за період 2000–2011 років спостерігається тенденція до зменшення співвідношення між максимальним значенням інвестицій в основний капітал на одну особу (м. Київ: 1462,9 грн. у 2000 році; 7378,5 грн. у 2005 році та 12463,8 грн. у 2011 році) та мінімальним (Чернівецька область у 2000 році – 150,8 грн., Тернопільська у 2005 році – 799,7 грн. та Волинська область у 2011 році – 2116,7) і становило відповідно по роках 9,7; 9,2 та 5,9 раза. Це пояснюється уповільненням приросту інвестицій в основний капітал до попереднього року за зазначений період у Волинській, Тернопільській, Чернівецькій областях та м. Києві, а також незначним зменшенням чисельності населення в зазначених областях за період, що аналізується, крім міста Київ, в якому чисельність населення поступово зростає.

Таким чином, можна стверджувати, що інвестиційна політика в регіонах за останні десять років не набула системного характеру, а носить, як і раніше, локальний характер її реалізації. Регіонам країни й ще не вдалося повністю подолати наслідки кризових явищ 2008–2009 років: переважає сировинна спрямованість виробництва та експорту продукції; не виправлені галузеві цінові диспропорції, що пояснює значну галузеву розбіжність у рівнях рентабельності та прибутковості на вкладений капітал; неадекватно низький рівень заробітної плати призводить до низької купівельної спроможності населення і, як наслідок, низького виробничого попиту; триває відтік капіталу за кордон.

Так, експерти зазначають, що за більш ніж двадцять років країна не може вийти навіть на рівень ВВП 1990 року, а обсяг інвестицій в основний капітал не перевищує 62,0% від рівня 1990 року [14]. Також зазначається, що інвестиції в

основний капітал не встигають за ступенем зносу основних засобів виробництва (знос основного капіталу досяг майже 75,0% у 2010 році) [14]. Слід відмітити, що для розвинутих країн нормою за показником ступеня зносу основних засобів виробництва є значення, яке не перевищує 25,0%. Чим більший ступінь зносу основних засобів виробництва у регіонах, тим більша потреба в їх заміні більш продуктивними, які б акумулювали в собі новітні досягнення науки та техніки. По суті, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в регіонах сприяла б рівномірному їх розвитку та зменшенню безробіття в регіонах. Однак слід зазначити, що реальний розподіл інвестицій в основний капітал за регіонами не відповідає зазначеному вище принципу.

До того ж експерти зазначають, що в останні роки обсяги інвестицій в економіку країни є недостатніми, а структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності є незадовільною у зв'язку зі зменшенням частки загального обсягу інвестицій в основний капітал країни, зокрема у промисловості з 41,9% у 2001 році до 36,2% у 2011 році, або на 5,7 в.п., діяльності транспорту та зв'язку – з 22,9 до 16,5%, або на 6,4 в.п., діяльності пошти та зв'язку – з 6,8 до 2,8%, або на 4 в.п., що буде визначати у перспективі на найближчі 10–15 років відповідну галузеву структуру економіки України.

І хоча інвестиційна привабливість певних регіонів підвищилася в останні роки для стратегічних іноземних інвесторів, проте, на нашу думку, регіони не готові в інституціональному плані для обслуговування масштабних інвестиційних (інфраструктурних) проектів, не завершена робота по створенню та розвитку відповідної інвестиційної інфраструктури в регіонах, недостатньо розвиненим є фондовий ринок України, зокрема не відпрацьовані механізми руху капіталу

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

через регіональні фондові ринки, через що ринкова капіталізація компаній в регіонах не є адекватною.

До того ж зазначимо, що на сучасному етапі розвитку наявність системи стратегічних документів у розпорядженні органів державної регіональної влади носить у більшості випадків формальний характер і не забезпечується в повному обсязі належними інвестиційними проектами в пріоритетних секторах та видах економічної діяльності в регіонах України в контексті стратегічного розвитку території. Так, у структурі регіональних стратегій розвитку (далі – РСР) областей присутній розділ присвячений інвестиційній діяльності та інвестиційній привабливості регіону, що визначає перспективні інвестиційні проекти, джерела їх фінансування за відповідними стратегічними пріоритетами розвитку регіонів та комплекс заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості регіонів.

З метою виправлення ситуації із недостатнім фінансуванням пріоритетних видів економічної діяльності в рамках стратегічного розвитку регіонів урядом країни поступово реалізуються ряд заходів щодо покращення ситуації. Так, у липні 2013 року Мінекономрозвитку на засіданні Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку представило розроблений проект нової Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року, що є рамковим стратегічним документом в сфері регіонального розвитку. До того ж урядом схвалено Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 року №1900–р.

Також за пропозицією уряду внесено зміни до двох законів про інвестиційну діяльність, зокрема до законів України «Про інвестиційну діяльність» де доповнюється перелік видів державної підтримки та «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» де передбачається застосування порядку державної реєстрації для інвестиційних проектів у пріоритетних видах економічної діяльності. До того ж з метою спрощення дозвольно-погоджувальних процедур в інвестиційній сфері прийнято Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21.10.2010 за №2623–VI, що сприяє активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Важливим аспектом стимулювання посилення інвестиційної активності суб'єктів підприємництва, в тому числі на регіональному рівні, є зміни в грошово-кредитній політиці, здешевлення кредитів, відпрацювання механізмів гарантування повернення кредитів з метою залучення до інвестиційної діяльності коштів населення, які акумулюються у фінансово-кредитних інституціях. Це має забезпечити накопичення капіталу і вигідні умови їх вкладення у виробничу сферу регіонів.

З метою активізації інвестиційної діяльності, передовсім довгострокового інвестування, в розвиток виробничої

сфери регіону необхідно створити систему стимулів для кредитних установ і виробничих підприємств, а саме:

- пільгового оподаткування прибутку підприємств в сфері матеріального виробництва, які беруть довгострокові банківські кредити для розвитку виробництва;

- першочергове інвестування об'єктів, які є продуктом інноваційної діяльності і орієнтовані на впровадження нових високопродуктивних технологій у виробничу сферу;

- розширення співробітництва між місцевою владою регіону та бізнес-середовищем у формі створення Ради інвесторів при адміністрації регіону, за прикладом міста Києва. Адміністрації регіонів повинні виступати комерційно-фінансовими партнерами, а також гарантами реалізації важливих інвестиційних проектів, забезпечуючи концентрацію місцевих бюджетних ресурсів у сфері високотехнологічного виробництва як пріоритетного напрямку розвитку.

Висновки

Таким чином, у результаті аналізу динаміки інвестиційної діяльності в Україні та її регіонів ми констатуємо, що наявність прийнятих стратегічних документів на довгострокову перспективу в регіонах України безпосередньо не впливає на позитивну динаміку соціально-економічного розвитку територій держави. Свідченням зростаючих масштабів нерівномірності та концентрації інвестицій в основний капітал у виробничій сфері за регіонами є дані, за якими у 2011 році в шести регіонах (Дніпропетровська область, Донецька, Луганська, Полтавська, Харківська області та м. Київ) була освоєна майже половина (48,4%) всіх інвестицій в основний капітал країни. Ще більш вражаючою є концентрація ПІІ за регіонами країни. Таким чином, тип регіонального розвитку за показником інвестиційної активності формується як асиметричний, що, своєю чергою, впливає не тенденцію відновлення основних засобів виробництва на регіональному рівні в країні.

На закінчення зазначимо, що необхідно забезпечувати належне фінансування пріоритетних інвестиційних проектів стратегічного характеру на регіональному рівні за рахунок різних джерел фінансування інвестицій в основний капітал. Перспективними напрямками подальших розвідок в сфері регіонального стратегічного управління є дослідження організаційно-економічних механізмів інвестиційного забезпечення реалізації довгострокових стратегій регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 №1001 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2012. – 558 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: <http://Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.>

3. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України: [моногр.] / Олександр Черевко. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 424 с.
4. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / [С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук та ін.]; за ред. С.О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
5. Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках. Статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К., 2012. – 122 с.
6. Національні рахунки України за 2011 рік. Стат. збірник // Державна служба статистики України. – К., 2013 р., – С. 14–18. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. «Регіони України» 2012 р. Статистичний збірник // Державна служба статистики України. – К., 2012. – С. 11–15; 155–172; 278–280; 291–292.
8. Блинов А., Харламов П. Фокус на инвестициях // Эксперт. – №24–25 от 24 июня – 7 июля. – 2013 р. – С. 22–25.
9. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення: монграф. / [А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.І. Сіденко та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2012. – С. 170–181.
10. Гаджиев Ю.А., Акопов В.И., Крестовских Т.С. Экономика северных регионов России: инвестиции в основной капитал // Проблемы прогнозирования. – №5. – 2012. – С. 86–99.
11. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2008 рік // Міністерство економіки України. – К., 2009. – С. 49–61.
12. «Про Концепцію державної регіональної політики» / Указ Президента України від 25.05.2001 №341/2001 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
13. «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки» / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 №1900-р. www.zakon.rada.gov.ua
14. Найденов В. От кризиса к кризису // Еженедельник 2000. – №26 (659) от 28 июня – 4 июля 2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до док.: <http://www.zakon.rada.gov.ua> / <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/92017>

О.П. КВАСОВА,

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

Державне регулювання інвестиційної діяльності банків на основі тенденцій розвитку фондового ринку

У статті запропоновано схему регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку, визначені тенденції розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому, де найбільш важливими на сьогодні є посилення державного регулювання, впровадження корпоративних засад, посилення інвестиційної діяльності, впровадження контролінгу, зростання ролі інституційних інвесторів. Визначено основні методи та механізми державного регулювання на фондовому ринку, які дозволять реалізувати зазначені тенденції.

Ключові слова: регулювання інвестиційної діяльності банків, тенденції розвитку фондового ринку, схема регулювання, методи та механізми державного регулювання.

В статье предложена схема регулирования инвестиционной деятельности банков на фондовом рынке, определены тенденции развития фондового рынка и деятельности банков на нем, где наиболее важными являются: усиление государственного регулирования, внедрение корпоративных основ, применение контроллинга, рост роли институциональных инвесторов. Определены основные методы и механизмы государственного регулирования на фондовом рынке, с помощью которых будут реализованы эти тенденции.

Ключевые слова: регулирование инвестиционной деятельности банков, тенденции развития фондового рынка, схема регулирования, методы и механизмы государственного регулирования.

This article proposed the scheme of investment banking regulation on the stock market, accented the tendencies of the development of the stock market and banks' activities on it, where emphasized the most important: increased government regulation, implementation of corporate foundations, controlling application, increase the role of institutional investors. The basic methods and mechanisms of state regulation in the stock market, which will be realized with the help of these trends.

Keywords: regulation of investment banking, the development trend of the stock market regulation scheme, the methods and mechanisms of state regulation.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні привів до кардинальних змін в регулюванні діяльності суб'єктів господарювання, де особливе місце належить державному регулюванню діяльності банків. При цьому значно ускладнюється регулювання інвестиційної діяльності банків, які функціонують у динаміч-

ному режимі перманентних внутрішніх і зовнішніх змін, орієнтованих на конкуренцію, подолання кризових явищ. Окремо слід виокремити питання визначення тенденцій розвитку фондового ринку і на цій основі розробки системи державного регулювання інвестиційної діяльності банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Вивченню окремих питань інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання присвячені роботи українських та зарубіжних вчених, де можна виокремити дослідження В.Д.Базилевича, М.П. Денисенка, С.В. Захаріна, О.М.Іваницької, В.В. Корнеєва, І.О. Лютого, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової, Р.М. Пікус, Н.В. Приказюк, Л.С.Селіверстової, Г.М. Терещенко, В.О. Галанова, О.І.Басова, У.Ф. Шарпа, Дж. Гордона, Д.В. Бейлі. Заслужують на увагу дослідження проведені О.М.Іваницькою, яка розглядає нові напрями державної

політики розвитку фондового ринку в Україні, державного регулювання розвитку фінансової інфраструктури України, державного регулювання фінансових ринків в Україні в посткризовий період, питання удосконалення біржової торгівлі цінними паперами [1–4]. Вивчаючи форми фінансового інвестування, Л.С. Селіверстова виокремлює вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств у доходні види грошових інструментів, доходні види фондових інструментів [5]. С.В. Захарін констатує, що «український фондовий ринок ще не став належним інструментом інвестування національної економіки. Фактично фондовий ринок використовується як приватизаційний, а не інвестиційний (яким він має бути) механізм» [6, с. 104]. У цій же роботі він зазначає, що «інфраструктура інвестиційного ринку поки що у стані формування» [6, с. 98], з чим можна погодитися тому, що ситуація на інвестиційному ринку потребує якісних змін.

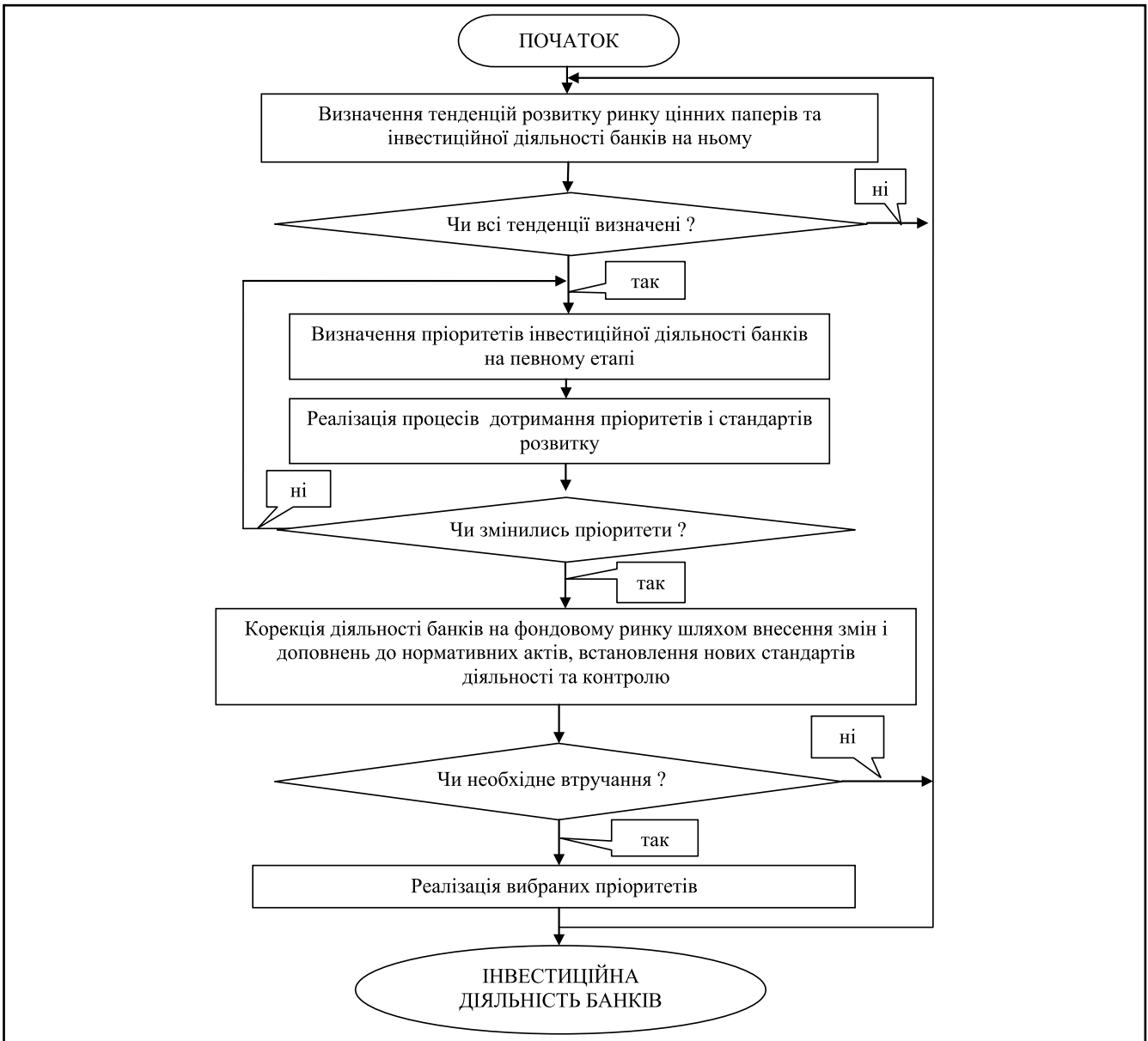


Рисунок 1. Схема регулювання інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку

Джерело: розроблено автором.

Досліджуючи інвестиційну діяльність банків, автори монографії зазначають, що «для подальшого зростання економіки України необхідною є активізація інвестиційної діяльності комерційних банків» [7, с. 5]. Активізація інвестиційної діяльності банків може забезпечуватися визначенням тенденцій розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому і на цій основі поліпшення проведення інвестиційних операцій.

Метою статті є розробка системи державного регулювання інвестиційної діяльності банків на основі визначення тенденцій розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому і внесення корекцій до нормативних актів.

Виклад основного матеріалу. З метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів державну політику корекції їх діяльності доцільно здійснювати за запропонованою нами блок-схемою, яка подана на рис. 1. Насамперед необхідно визначити тенденції розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому, потім встановити вплив чинників, які привели до їх виникнення (на кожному виділеному етапі) на діяльність банків, здійснити вибір основних пріоритетів розвитку фондового ринку і діяльності банків. Відповідно до пріоритетів потрібно відпрацювати корекцію системи регулювання.

Дослідженню тенденцій розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому присвячені роботи багатьох вчених та практиків. Однак їх напрацювання вказують на різні погляди на такий розвиток, у тому числі на значимість тих чи інших пріоритетів. Зокрема, у своїй роботі О.В. Любкіна справедливо зазначає, що більшість сучасних тенденцій у сфері фінансових послуг викликана глобалізацією разом із технічним прогресом. При цьому вона виокремлює такі тенденції, як фінансова інтеграція, консолідація фінансового бізнесу, зниження бар'єрів між сегментами фінансового ринку та універсалізація фінансового бізнесу, зміни в способах надання фінансових послуг, поширення вертикальних інтегрованих компаній, консолідація та глобалізація систем торгівлі [8].

Досліджуючи генезис економіко-правових засад фондового ринку, ще в 2006 році О. Розинка [9] розглядає історичний аспект становлення світового фондового ринку та особливості його регулювання на різних етапах розвитку, зазначає, що сучасний український ринок цінних паперів має спільні риси розвитку з періодом 1920–1930 років у США, а це дає підстави використати американський досвід для вдосконалення фондового ринку України та інвестиційної діяльності банків на ньому, а також поліпшення його законодавчого регулювання. У своїй роботі вона зауважує на те, що зараз ринок цінних паперів розвивається в трьох основних напрямках: насамперед, здійснюється подальша автоматизація фондових операцій – «самостійні комп'ютерні системи об'єднуються у всесвітню мережу електронної комунікації». По-друге, триває робота над розробкою та впровадженням нових видів і модифікацій цінних паперів, де особливе місце займають бездокументарні цінні папери, в тому числі гібридні і папери другого та більш високих поряд-

ків, що також є актуальним для України. По-третє, зростає ступінь інтернаціоналізації на фондовому ринку, що є актуальним на сьогодні. Крім цього, дослідниками визначаються інші тенденції розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому. Виокремимо найбільш важливі тенденції, які мають пріоритетне значення на день здійснення ранжування. Проведені нами дослідження показали, що на сьогодні найбільший вплив на інвестиційну діяльність банків справляють тенденції, що виділено на рис. 2. Врахування інших тенденцій доцільно проводити системно із внесенням змін до здійснення діяльності банків на ринку цінних паперів.

Питання державного регулювання економікою загалом і інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку зокрема сьогодні є одним із найбільш актуальних. Удосконалення такого регулювання має проходити перманентно і передбачати ймовірності настання фінансових криз та інших катаклізмів, тобто необхідно впроваджувати в діяльність фінансових посередників систему антикризового управління.

Зауважимо, що в Україні обсяги торгівлі цінними паперами на неорганізованому фондовому ринку значно перевищують такі торги на організованому, на що вказували вчені ще в середині 2000-х років. Зокрема, З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула зазначали, що «незважаючи на всі позитивні зрушення, з 2003 року на вітчизняному ринку цінних паперів склалася парадоксальна ситуація, за якої обсяги торгів на неорганізованому ринку істотно випереджають такі ж показники організованого ринку. Так, частка організованого ринку 2003 року становила лише близько 3%, 2004-го – 4,1%, 2005 року – близько 5%. Водночас темпи збільшення частки обсягу торгів на організаторах торгівлі протягом 1998–2005 років є значно нижчими, ніж темпи зростання загального обсягу торгів на ринку цінних паперів» [10, с. 79]. Подібне становище зберігається і на сьогодні – частка організованого ринку становить 10–12%. В.М. Федосов, В.М. Опарін, С.В. Львовичкін цю ситуацію пов'язують з існуванням непрозорості і закритості фондового ринку. Вони зазначають, що «досить складною є ситуація на українському фондовому ринку», і виокремлюють головну проблему – «закритість і непрозорість – залишається нерозв'язаною тривалий час (у 2003 році на ринку цінних паперів неорганізований ринок займав 97%, у 2006-му – 94,1%, у 2007-му – 95,3%)» [11, с. 19].

Значне перевищення торгів цінними паперами на неорганізованому фондовому ринку вимагає посилення ролі держави, що особливо важливо в умовах нестабільного розвитку економіки країни, економічних криз та інших катаклізмів. Таку тенденцію підкріплюють дослідження Г.М. Терещенко, яка зазначає, що «для поліпшення стану фондового ринку України та підтримання його фінансової безпеки потрібно підвищити роль держави на фондовому ринку». При цьому вона підкреслює, що одним із ключових елементів державного регулювання фондового ринку є проведення контролю за діяльністю емітентів, професійних учасників

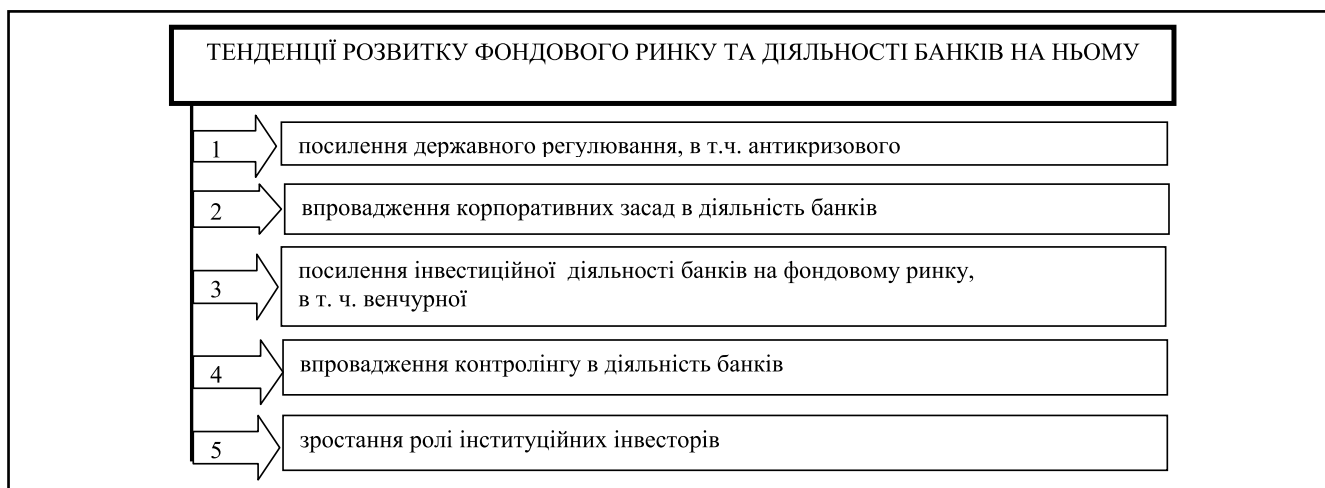


Рисунок 2. Тенденції діяльності банків на фондовому ринку

Джерело: розроблено автором.

ринку, де можна виділити фінансових посередників, а також фондові біржі і саморегульовані організації. Далі автор справедливо зауважує, що такий контроль має бути спрямований на попереднє виявлення й вчасне застереження недотримань вимог законодавства на фондовому ринку [12, с. 99]. Зазначимо, що виконання таких умов можливе при розвитку корпоративних засад управління, а також контролінгу, що є також важливими тенденціями розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому.

Доцільно виокремити напрацювання М.І. Діби, О.М. Іваницької, Є.С. Осадчого. Виходячи з уроків та наслідків останньої кризи 2008–2009 років вони пропонують здійснити комплекс заходів, які повинні привести до поліпшення ситуації. Виокремимо ті положення, що стосуються державного регулювання інвестиційної діяльності банків. Передусім це стосується обмеження незалежності центральних банків. Свою позицію вони обґрунтовують тим, що «саме така незалежність Федеральної резервної системи США спричинила економічну кризу. Світ став глобальним не тільки щодо інтернаціональних тенденцій, а й усередині кожної держави. Грошово-кредитна політика не може й далі функціонувати ізольовано». З іншого боку, автори пропонують посилити регулятивну роль центральних банків на інших ринках, «оскільки ринки цінних паперів, страхування, інвестиційні фонди тощо вийшли з-під контролю» [1–4, 13]. Таку позицію підтримує С. Міщенко, яка зазначає, що після кризи багато країн перейшли до «інтегрованих систем регулювання фінансового сектору», що передбачає часткове або повне об'єднання «функцій контролю та регулювання ринків банківських послуг, страхових послуг і цінних паперів» [14, с. 25]. Особливо важливо запровадження цього підходу щодо інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів України. Водночас ця діяльність має контролюватись з боку як НБУ, так і НКЦПФР, які мають розробити спільну програму регулювання діяльності банківських установ на ринку цінних паперів довгострокового характеру. Виходячи із цього пропонуємо посилити антикризові регуляторні заходи.

Можливі наступні основні два варіанти регулювання. Перший передбачає проведення кардинальних змін у механізмах державного регулювання інвестиційної діяльності банків. Другий означає здійснення деяких удосконалень існуючих механізмів. Основні відмінності між ними лежать у площині методів, що застосовуються, та отриманих результатів, які полягають в можливості реорганізації існуючої фінансової системи. Наша позиція полягає у посиленні використання економічних та інституціонально-регуляторних методів. Важливо також удосконалити роботу органів, що здійснюють регулювання. На нашу думку, в Україні ще недостатньо використані можливості існуючого регулювання діяльності банків на інвестиційному. Зокрема, йдеться про розширення кола методів, які мають бути застосовані при регулюванні, а також удосконалення наявних механізмів, що наслідком має підвищення ефективності роботи фондового ринку на сучасному етапі розвитку економіки України. Зокрема, ефективним може бути застосування податкових пільг при інвестуванні ключових об'єктів економіки України та такого інструменту грошово-кредитної політики як цільові кредити. Крім цього, доцільно здійснювати постійний фінансовий контроль і відповідне регулювання всієї фінансової системи відповідно до визначених пріоритетів.

Виходячи з цього удосконалення існуючої фінансово-організаційної моделі діяльності банків на інвестиційному ринку доцільно проводити шляхом розширення методів і механізмів державного регулювання фондового ринку, які варто адаптувати до діяльності фінансових посередників на такому ринку. Зазначені можливі методи і механізми державного регулювання подано на рис. 3.

Позицію щодо впровадження корпоративних засад в діяльність банків як одних із найбільш потужних фінансових посередників, підтримує В.І. Міщенко [15], який зазначає «...що становлення і розвиток корпоративного управління в діяльності вітчизняних банків є нагальним практичним завданням, вирішення якого дозволить забезпечити динамічне і ефективне функціонування банківської системи України». При цьому автор констатує, що при підвищенні рівня корпоратив-

ного управління корпоративні структури можуть додатково отримати 10–12% приріст капіталізації і, крім цього, суттєво покращити інші показники своєї діяльності.

Зауважимо, що одним із найбільш важливих завдань діяльності фінансових посередників, а також банків на ринку цінних паперів є залучення інвестицій. За даними Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом 2013 року становив 144,38 млрд. грн., порівняно з 2012 роком обсяг залучених інвестицій збільшився на 37,43 млрд. грн. [17].

Виходячи з цього наступною тенденцією являється тенденція посилення реалізації інвестиційної функції діяльності банків на фондовому ринку, що підтверджують дослідження вчених. Так, В.В. Корнеєв [18, с. 186], формулюючи пріоритетні завдання фондового ринку, насамперед виокремлює таку важливу задачу, як «надходження інвестицій до реального сектору економіки», далі встановлює, що цінні папери є порівняно дешевшим джерелом інвестування та інструментарієм для залучення коштів фізичних осіб.

Крім цього, посилюється необхідність застосування венчурного інвестування, яке є необхідним елементом іннова-

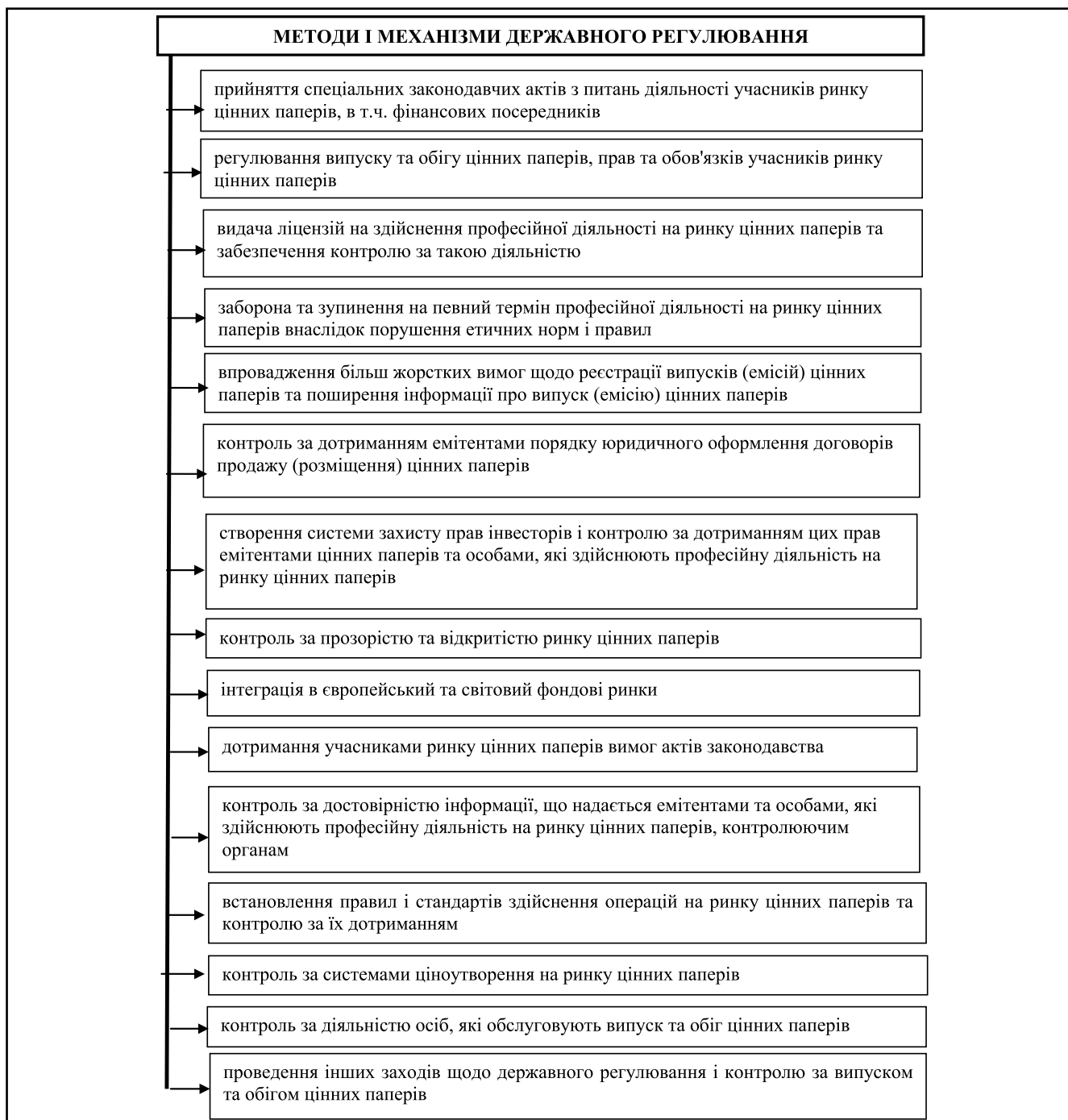


Рисунок 3. Методи та механізми державного регулювання на фондовому ринку

Джерело: складено автором; застосовані окремі положення джерела [16].

ційної моделі розвитку економіки. За умов інвестування в акції фірм венчурний капітал має певні особливості, що треба враховувати в роботі банків, які пов'язані з венчурними інвестиціями. По-перше, венчурний капітал надається венчурним фондом безпроцентно та безповоротно. В обмін на отримані від фонду кошти підприємство передає йому акції, підтверджуючи право фонду на участь у розподілі прибутку. По-друге, основним завданням під час вкладання венчурного капіталу є не отримання дивідендів, а підвищення ринкової вартості акцій підприємства.

З метою зниження інвестиційних ризиків А.В. Непран пропонує встановлювати нормативи для комерційних банків на обсяг інвестицій у цінні папери. На думку автора, «максимально допустимий обсяг інвестицій банку в цінні папери доцільно обмежувати величиною 7–12% загального обсягу активів» [19, с. 120]. Пропонуємо також встановлювати нормативне значення інвестицій банків в венчурні структури.

Слід зазначити, що банки здійснюють свою діяльність в умовах перманентних змін, які стосуються економічних, юридичних, технологічних та інших умов розвитку. Вирішення багатьох питань діяльності банків на фондовому ринку буде сприяти застосування контролінгу, що є наступною тенденцією.

Контролінг має стати основою системного управління фінансовим посередником, де передбачається інтегроване планування, управління і контроль за зростанням фінансового посередника, його рентабельністю, ліквідністю, продуктивністю, сферою ризику. Основна увага в контролінгу приділяється зв'язкам всіх видів діяльності. При цьому вся внутрішня і зовнішня інформація, яка необхідна для успішної діяльності фінансового посередника, збирається, аналізується і направляється відповідальним особам для прийняття управлінських рішень. Питання застосування контролінгу в практику суб'єктів господарювання розроблені теоретиками і практиками, що може бути основою для впровадження його положень в діяльність банків.

Висновки

Підвищення ефективності інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів доцільно здійснювати за запропонованою в статті схемою, де передбачено визначення тенденцій розвитку фондового ринку та інвестиційної діяльності банків на ньому, виокремлення пріоритетних тенденцій, здійснення корекції діяльності банків на фондовому ринку шляхом внесення змін і доповнень до нормативних актів, встановлення нових стандартів діяльності та здійснення перманентного контролю за такою діяльністю.

У дослідженні визначені тенденції розвитку фондового ринку та діяльності банків на ньому: посилення державного регулювання (особливо у напрямку антикризового управління); впровадження корпоративних засад в діяльність банків; зростання ролі інституційних інвесторів; активізація виконання інвестиційної функції банками, в тому числі венчурного інвестування; впровадження контролінгу в діяльність банків.

Враховання визначених у дослідженні тенденцій при розробленні та реалізації механізмів діяльності банків на фондовому ринку дозволить удосконалити їх інвестиційний потенціал, зокрема стратегію державного регулювання їх діяльності з метою покращення ситуації на фінансовому ринку. Подальші дослідження доцільно продовжити в напрямку посилення ролі саморегулювання та саморегулюваних організацій при здійсненні інвестиційної діяльності фінансових посередників, у тому числі банків на ринку цінних паперів України.

Список використаних джерел

1. Іваницька О.М. Державна політика розвитку фондового ринку в Україні: нові напрями / О.М. Іваницька // Фінанси України. – 2011. – №7. – С. 43–50.
2. Іваницька О.М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури України / О.М. Іваницька: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 276 с.
3. Іваницька О.М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні в посткризовий період / О.М. Іваницька // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 35–42.
4. Іваницька О.М. Про концепцію удосконалення функціонування біржової торгівлі цінними паперами / О.М. Іваницька // Наукові праці НДФІ. – 2012. – №1 (58). – С. 86–94.
5. Селіверстова Л.С. Управління фінансовими інвестиціями корпорації / Л.С. Селіверстова // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2013. – Вип. 11 (150). – С. 98–101.
6. Захарін С.В. Регулювання розвитку інвестиційного ринку / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2005. – №7. – С. 98–105.
7. Інвестиційна діяльність комерційних банків: Монографія / І.О. Лютий, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, К.І. Старовойт–Білоник. – Івано-Франківськ: ПВНЗ «Галицька академія», 2010. – 388 с.
8. Любкіна О.В. Фінансові ринки в контексті глобалізації / О.В. Любкіна // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 122–128.
9. Розинка О. Фондовий ринок: генезис економіко-правових засад / О. Розинка // Банківська справа. – 2006. – №2 (68). – С. 73–82.
10. Ватаманюк З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 75–85.
11. Федосов В.М. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / В.М. Федосов, В.М. Опарін, С.В. Львовичкін // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 3–21.
12. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 97–104.
13. Диба М.І. Вплив іноземного капіталу на економічні процеси в Україні / М.І. Диба, Є.С. Осадчий // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 35–46.
14. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем / С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2011. – №5. – С. 21–27.
15. Міщенко В. Удосконалення корпоративного управління в банківській сфері / В.І. Міщенко // Банківська справа. – 2006. – №2 (68). – С. 13–24.

16. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.96 №448/96-ВР. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>

17. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня–грудня 2013 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>

18. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В.В. Корнєєв. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.

19. Непран А.В. Взаємодія банківського і не фінансового секторів економіки: стимулювання інвестиційної активності / А.В. Непран // Фінанси України. – 2013. – №12. – С. 109–121.

УДК 330.341.1

О.М. БОЙКО,

к.е.н., с.н.с., пров.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Особливості механізмів стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні

У статті визначено особливості розвитку індустріальних парків в Україні та розроблено пропозиції щодо механізмів стимулювання їх розвитку; обґрунтовано форми підтримки розвитку індустріальних парків на регіональному та на місцевому рівнях.

Ключові слова: індустріальний парк, містоутворююче підприємство, мономісто, девелопер, «єдине вікно».

В статье определены особенности развития индустриальных парков в Украине и разработаны предложения механизмов стимулирования их развития; обоснованы формы поддержки развития индустриальных парков на региональном и на местном уровнях.

Ключевые слова: индустриальный парк, градообразующее предприятие, моногород, девелопер, «единое окно».

The article defines the features of the development of industrial parks in Ukraine and proposals of mechanisms to promote their development; justified forms of support the development of industrial parks on regional and local levels.

Keywords: industrial park, neoindustrializatsiya, transformation, industrial capacity, state support, one stop shop.

Постановка проблеми. У спадок від Радянського Союзу Україна одержала значну кількість мономіст – понад 122 од. (111 од. – малі та 11 од. – середні міста) з 460 од., в яких проживає понад 2725,3 тис. осіб (9,5% від загальної чисельності населення міст України) [1]. Це переважно центри видобутку вугілля (32 од.), видобутку рудної та нерудної сировини (7 од.), енергетики (9 од.), переробної промисловості (27 од.), хімічної та нафтохімічної промисловості (6 од.), аграрно-індустріальні центри (18 од.), транспортні центри (9 од.), лікувально-оздоровчі центри (2 од.) та центр художніх промислів (1 од.) [2–4].

Розвиток мономіст України пов'язаний з вирішенням низки соціально-економічних проблем, які потребують вирішення. Серед них необхідно виділити: залежність соціально-економічної ситуації в місті та наповнення місцевого

бюджету від фінансово-економічного стану містоутворюючих підприємств; низький рівень інвестиційної привабливості міст та інноваційної активності містоутворюючих підприємств; технологічну відсталість, фізичний та моральний знос основних виробничих фондів містоутворюючих підприємств; низький рівень прояву підприємницької активності та неефективну спеціалізацію малого підприємництва; кризу комунальної інфраструктури, незадовільний стан благоустрою міст та дорожнього господарства, загострення проблем екологічної безпеки; вузький профіль спеціалізації працездатного населення та низький рівень їхньої мобільності, що призводить до посилення територіальних диспропорцій на ринку праці; низький рівень розвитку міської інфраструктури, зокрема сфери соціальних послуг; високий показник чисельності осіб пенсійного віку (40–50% місцевого населення), який сформувався за рахунок застосування пільгових умов виходу на пенсію спеціалістів гірничо-видобувної спеціалізації; низький рівень доходів та тенденції до зростання бідності населення мономіст.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Особливості механізмів відносно стимулювання розвитку індустріальних парків висвітлювали у своїх наукових працях такі видатні фахівці, як В. Андріанов, А. Асаул, Н. Гальчинська, А. Гончаров, Л. Загвойська, Н. Зубаревич, С. Іванов, В. Ляшенко, О. Молдован, А. Новіков, С. Приходько, К. Рудий, Д. Санатов, А. Селіванов, Д. Черток та ін. Однак необхідно зазначити, що питання потребує подальшого дослідження та генезису.

Мета статті полягає у дослідженні механізмів стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні ефективна регіональна політика стимулювання розвитку регіонів не можлива без модернізації мономіст в Україні. Одним з її інструментів може стати створення індустріальних (промислових) парків, що обумовлюється дією таких чинників, як: сприяння підвищенню інвестиційної активності в економіці (допуск в індустріальний парк обмежений мінімальним обсягом інвестицій,

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

який компанія має вкласти в розвиток виробництва; виробництво в межах індустріального парку автоматично розширює попит на продукцію суміжних виробництв; легітимне (відповідно до норм і правил СОТ) субсидування пріоритетних галузей промисловості (держава надає субсидії у формі бюджетних видатків на розвиток інфраструктури або звільняє підприємство від часткової сплати податків); пільги по сплаті імпортного мита на обладнання та матеріали, які не виробляються в Україні; створення висококваліфікованих робочих місць в регіонах України та відродження економічного зростання, яке планується вирішити в тому числі за рахунок створення індустріальних парків.

Незважаючи на перспективність розвитку індустріальних парків в Україні, існують і певні проблеми, обумовлені: обмеженістю терміну дії пільг (компанії приходять в індустріальний парк на термін дії податкових пільг, після чого перебазуються в інший індустріальний парк у межах або поза межами країни, бажаючи отримати нові пільги); слабкою та низькою ефективністю роботи щодо залучення інвесторів; наявністю більш привабливих режимів економічної діяльності в сусідніх країнах.

Зазначені недоліки мають бути враховані при вдосконаленні законодавства та практики функціонування індустріальних парків в Україні. При цьому необхідно мати на увазі, що для забезпечення успішності діяльності індустріальних парків режим економічної діяльності для інвесторів у їх межах має бути не просто сприятливим, а більш сприятливим, ніж у сусідніх державах.

Серед основних механізмів стимулювання розвитку індустріальних (промислових) парків в Україні можна виділити такі:

1. Нормативно-правове забезпечення розвитку індустріальних (промислових) парків. Відповідно до чинного законодавства України (Закон України «Про індустріальні парки», 2012 року) індустріальний парк являє собою «...визначену ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштовану відповідною інфраструктурою територію, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку».

Ключовим фактором, який направлений на розвиток наукоємних та високотехнологічних виробництв є удосконалення вітчизняного законодавства, яке регламентує діяльність індустріальних парків і визначає правові засади їх державної підтримки. В регіонах України діють державні програми розвитку індустріальних парків, в яких визначено заходи державної підтримки організацій та підприємств, що здійснюють діяльність на території індустріальних парків, а також передбачено надання пільг для резидентів. Так, наприклад затверджено «Державну цільову програму розвитку індустріального (промислового) парку «Свема» в м. Шостці Сумської

області на 2012–2015 роки» (Постанова Кабінету Міністрів України №1265 від 30 листопада 2011 року), в якій зазначено заходи щодо створення умов розвитку даного індустріального парку (зокрема, в частині розбудови сучасної виробничої і ринкової інфраструктури для забезпечення виробництва конкурентоспроможної, високотехнологічної продукції). Наступним прикладом може слугувати затверджена «Програма створення індустріальних парків на території Закарпатської області на 2008–2012 роки» (Рішення Закарпатської обласної ради №487 від 12 березня 2008 року), метою якої є створення та визначення перспектив розвитку індустріальних парків на території регіону, зокрема започаткування пілотних проектів відносно створення індустріальних парків в районі м. Чоп та с. Соломоново (Ужгородський район Закарпатська область).

Також розроблено концепції зі створення та функціонування на території 27 регіонів України 53 індустріальних парків, але лише чотири індустріальних парки є дійсно функціонуючими. Найбільш відомими серед вже діючих індустріальних парків України можна назвати КП «Індустріальний парк «Рогань» та «Індустріальний парк «Свема». Практично всі існуючі майданчики для розвитку індустріальних парків відносяться до типу Greenfield, лише Щолкінський індустріальний парк має земельні ділянки як типу Greenfield так і, типу Brownfield.

Важливим критерієм для національних та іноземних інвесторів є наявність стабільної, ефективної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала прозорість, демократичність, законність, простоту, швидкість доступу відповідних суб'єктів до набуття прав на земельні ділянки для промислових потреб. У законодавстві зарубіжних країн прописані механізми стимулювання залучення інвестицій в освоєння земельних ділянок для створення індустріальних парків. В Україні питання щодо визначення правового режиму земельних ділянок для промислових парків, набуття і реалізації прав на земельні ділянки вирішуються відповідно до вимог чинного Земельного Кодексу України, інших законодавчих та нормативних актів з питань будівництва, природокористування, екології, які не створюють передумов для швидкого освоєння таких ділянок та вирішення інших соціально-економічних, демографічних, екологічних, фінансових проблем мономіст та регіонів, особливо старопромислових. Згідно з п. 1. ст. 66 «Землі промисловості» Земельного кодексу України до земель промисловості «належать землі, надані для розміщення та експлуатації основних, підсобних і допоміжних будівель та споруд промислових, гірничодобувних, транспортних та інших підприємств, їх під'їзних шляхів, інженерних мереж, адміністративно-побутових будівель, інших споруд» [5]. Таке тлумачення стосується лише окремого підприємства і не сприяє відведенню певного масиву землі для декількох підприємств, розташованих в індустріальному парку під керуванням девелопера. Оскільки створення і функціонування індустріальних парків має на меті

залучення інвестицій у розвиток промисловості, то визначення правового режиму земель для таких потреб має здійснюватися з урахуванням конституційних засад щодо набуття і реалізації прав на землю, раціонального використання та охорони земель, забезпечення громадянам права на екологічну безпеку, а також з додержанням загальних законодавчих імперативів щодо використання та охорони земель промислового призначення. Зокрема, на основі аналізу норм Земельного Кодексу України (статті 65–66), законодавства про приватизацію майна, норм чинного екологічного законодавства визначено такі основні особливості правового режиму земель промисловості: «а) можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності; б) розміри земельних ділянок, що надаються для зазначених цілей, визначаються відповідно до затверджених в установленому порядку державних норм і проектної документації, а відведення земельних ділянок здійснюється з урахуванням черговості їх освоєння; в) надання земельних ділянок для потреб, пов'язаних з користуванням надрами, проводиться після оформлення в установленому порядку прав користування надрами і відновлення земель згідно із затвердженим проектом рекультивациі на раніше відпрацьованих площах у встановлені строки; г) порядок використання земель промисловості та іншого призначення встановлюється законом; г) земельні ділянки промислових підприємств можуть бути розташовані як у межах, так і за межами населених пунктів; д) використання земель промисловості обмежується санітарно-епідеміологічними та екологічними вимогами; е) земельні ділянки промислових підприємств загальнодержавної власності підлягають приватизації разом із земельними ділянками, на яких вони розташовані» [5].

Вищезазначені законодавчі вимоги щодо земель промисловості є загальними і обов'язковими для визначення правового режиму земель індустріальних (промислових) парків та промислових зон. Водночас правове становище та організаційно-правові форми індустріальних (промислових) парків зумовлюють прояв певних особливостей щодо визначення юридичної моделі регулювання земельних відносин у разі залучення інвестицій для створення промислових парків.

У Законі України «Про індустріальні парки» встановлені особливості правового режиму земель промисловості під використання в якості промислових зон з розташованими на їх території індустріальними парками. Згідно даного Закону, земельні ділянки, які відведено під створення та функціонування індустріального парку, можуть розташовуватися у межах населеного пункту (або поза межами) та повинні відповідати певним вимогам. Зокрема у статті 8 «Вимоги до земельної ділянки у межах індустріального парку» Закону України «Про індустріальні парки» зазначено, що «1) земельна ділянка повинна належати до земель промисловості; 2) бути придатною для промислового використання з урахуванням умов та обмежень, встановлених відповідною містобудівною документацією; 3) площа земельної ділянки

або сукупна площа суміжних земельних ділянок повинна становити не менше 15 гектарів та не більше 700 гектарів» [5]. Це зазначено і в статті 66.1 «Землі індустріальних парків» Земельного кодексу України [6]. Згідно із Законом України «Про індустріальні парки», зокрема в статті 5 «Право на створення індустріальних парків на землях державної і комунальної власності», статті 6 «Право на створення індустріальних парків на землях приватної власності» та статті 7 «Особливості створення індустріальних парків на орендованих землях» індустріальний парк створюється на земельних ділянках, що належать до державної, комунальної, приватної власності та на орендованих землях. Право на створення індустріальних парків на землях державної і комунальної власності мають центральні та місцеві органи державної влади, органи місцевого самоврядування, які за законом наділені повноваженнями розпорядження землею. Право на створення індустріальних парків на землях приватної власності мають господарські товариства, фізичні особи-підприємці, які є власниками земельних ділянок, які відповідно до цього закону відповідають вимогам щодо використання їх для індустріального парку. Передбачається визначення правового становища органів державної влади та місцевого самоврядування і суб'єктів господарської діяльності як ініціаторів створення індустріальних парків на землях державної, комунальної та приватної власності; закріплення правового статусу керуючої компанії і учасників господарської діяльності території індустріального парку; врегулювання суспільних відносин між ініціаторами, керуючою компанією, учасниками індустріального парку тощо.

Державне стимулювання створення та розвитку індустріальних парків, зокрема на етапі його облаштування, згідно із Законом України «Про індустріальні парки» може здійснюватися за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів та з інших джерел, не заборонених законодавством. Про це свідчить ст. 34 даного закону щодо державної підтримки облаштування індустріальних парків. Проте вона також містить пункт, у якому зазначено, що з метою державної підтримки створення та функціонування індустріальних парків керуючим компаніям та ініціаторам створення – суб'єктам господарювання за рахунок коштів, передбачених законом про державний бюджет України на відповідний рік, надаються безвідсоткові кредити (позики), цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків. На нашу думку, даний пункт можна було б доповнити умовою щодо здійснення контролю за використанням державних коштів, оскільки у законопроекті не передбачені заходи контролю керуючих компаній щодо обсягу отриманих ними пільг та преференцій, фінансових та економічних показників своєї діяльності.

Яскравим прикладом може слугувати фінансування корпорацією ДТЕК (найбільша енергетична компанія України, яка входить до складу ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент») підготовчих робіт зі створення індустріальних (промислових) парків – м. Бурштин (Івано-Франківська область),

Міста, в яких планується створення індустріального (промислового) парку в Україні за сприяння ДТЕК

Показники	м. Бурштин (Івано-Франківська область),	м. Павлоград (Дніпропетровська область),	м. Ровеньки (Луганська область)	м. Свердловськ (Луганська область)
Містоутворююче підприємство	«ДТЕК Бурштинська ТЕС»	«ДТЕК Павлоградвугілля»	«ДТЕК Ровенькиантрацит»	«ДТЕК Сведловськантрацит»
Населення, тис. осіб	18,0	110,5	84,0	105,2
Фактичний бюджет	11 млн. грн., у тому числі на розвиток – 1 млн. грн.	320 млн. грн., у тому числі на розвиток – 80 млн. грн.	250 млн. грн., у тому числі на дотації – 105 млн. грн.	205 млн. грн., у тому числі на дотації – 55 млн. грн.
Необхідний бюджет для розвитку міста, млн. грн.	100	350–380	363	300
Розмір індустріального парку, га	20	150	Близько 100	Не менше 50

м. Павлоград (Дніпропетровська область), м. Ровеньки та м. Свердловськ (Луганська область) (див. табл.).

У практичній діяльності привабливими для інвесторів виявляються ті регіони, де місцеві органи влади проводять послідовну політику, спрямовану на підтримку розвитку індустріальних парків. Така політика заснована на розумінні того, що податкові пільги являють собою вигоду за рахунок необхідності поповнення бюджету, а стимул для розвитку у регіоні промисловості, податкові надходження від якої будуть набагато більшими від обсягу початкових бюджетних «втрат». Водночас система пільг, бюрократичні перепони на шляху до ефективної з податкової точки зору реалізації інвестиційного проекту та непрозорість адміністративних процедур негативно відображаються на результатах будь-яких законодавчих ініціатив.

2. У числі першочергових заходів щодо зниження адміністративних бар'єрів повинно бути введення прискореного порядку отримання результатів експертизи проектної документації та державної експертизи результатів інженерних пошуків з урахуванням досвіду реалізації відповідного порядку для учасників індустріальних парків, у відповідності з Законом України «Про індустріальні парки». Даний порядок реалізує принцип «єдиного вікна» при отриманні дозволу на будівництво та забезпеченні проведення державної експертизи проектної документації.

3. Впровадження технології «єдиного вікна» повинно включати організацію: узгодження та експертизи проектної документації в максимально скорочені терміни; узгодження документів для надання на території парку земельних ділянок; видачі технічних умов на підключення об'єктів до інженерних мереж та споруд; розгляду документів потенційних учасників. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування в межах своїх повноважень повинні забезпечувати в нормативні терміни вирішення питань з надання та перекладу земельних ділянок об'єктів транспортної інфраструктури, підключення до мереж інженерної інфраструктури суб'єктів господарювання, що займаються будівництвом індустріального парку.

4. Застосування державно-приватного партнерства, яке є одним з перспективних напрямів інвестування індустріальних парків. Для цього необхідно застосовувати механізм відкладених платежів Tax Incentment Finance (TIF). Сутність механізму полягає

у тому, що держава повертає інвесторам вкладені кошти за рахунок надходжень до бюджету, що одержані за рахунок зростання податків у регіоні. Таким прикладом може слугувати застосування даного механізму на території США (штат Іллінойс та Каліфорнія), а також планується застосування у Росії на території Республіки Саха (Якутія).

5. Стимулювання інвестицій в створення та розвиток індустріальних парків потребує застосування різних форми підтримки, зокрема систему надання пільг і преференцій учасникам індустріальних парків, керуючим компаніям, уповноваженим державним органам з розвитку індустріальних парків (регіональний, місцевий рівні, регулювання тарифів).

До форм підтримки розвитку індустріальних парків на регіональному рівні необхідно віднести: повне звільнення від сплати податку на майно (незалежно від обсягів інвестицій) протягом перших 5 років діяльності організації; надання пільги на сплату земельного податку на п'ять років з моменту запуску підприємства для нових учасників індустріальних парків; можливість одночасного надання учасникам субсидування процентної ставки за залученими банківськими кредитами та податкових пільг (незалежно від обсягів інвестицій); фінансування інфраструктури інвестиційних площадок в рамках законодавства щодо державно-приватного партнерства (субсидування витрат місцевих бюджетів на будівництво об'єктів водопостачання та водовідведення, а також під'їзних автомобільних доріг (за рахунок асигнувань регіонального бюджету на реалізацію інвестиційних проектів); запровадження на 5 років понижуючих коефіцієнтів, що застосовуються при визначенні пільгової орендної плати для учасників індустріальних парків за використання земельних ділянок, державна власність на які не розмежована, і земельних ділянок, що перебувають у державній власності; для стимулювання розвитку індустріальних парків в муніципальних утвореннях направляти до 50% податків до регіонального бюджету від учасників індустріальних парків цільовим фінансуванням на реалізацію програм муніципального розвитку (будівництво доріг, шкіл, дитсадків, комунікацій, благоустрою тощо).

Серед форм підтримки створення та розвитку індустріальних (промислових) парків на місцевому рівні вирізняють: встановлення на 5 років знижуючих коефіцієнтів, що засто-

совуються при визначенні розміру орендної плати за використання земельних ділянок комунальної власності, наданих для будівництва організаціям, які планують реалізацію інвестиційного проекту на інвестиційній площадці; встановлення пільг по земельному податку.

6. Надання додаткових заходів державної підтримки інвесторам, які реалізують інвестиційні проекти на території індустріальних парків, у тому числі: розробку комплексних тарифних планів (при взаємодії з суб'єктами природних монополій та у частині орендних платежів) для потенційних учасників з метою стимулювання локалізації інвестиційних проектів на початкових стадіях формування індустріальних парків (зниження вартості енергоресурсів для учасників, що приходять в першу чергу; стимулювання розвитку окремих галузей тощо); надання сприяння учасникам індустріальних парків в прискоренні проходження митних процедур при покупці високотехнологічного імпортного обладнання; підтримку клопотань і звернень у державні органи влади, органи, що регулюють ціноутворення на послуги природних монополій, банки та інші кредитні установи про застосування з їх боку режиму найбільшого сприяння.

7. З метою надання фінансової підтримки розвитку інфраструктури індустріальних парків необхідно забезпечити: включення об'єктів транспортної інфраструктури, водопостачання і водовідведення в регіональні довгострокові цільові програми розвитку; включення об'єктів енергопостачання в інвестиційні програми ресурсозберігаючих організацій.

Надання субсидій учасникам індустріальних парків передбачає субсидії на: компенсацію частини витрат на оплату відсотків за комерційний кредит на інвестиційні цілі, в тому числі на будівництво інфраструктури, придбання обладнання, підготовку кадрів; відшкодування частини витрат на придбання високотехнологічного обладнання та передових технологій у розмірі до 20% від вартості такого обладнання, але не більше 5 млн. грн.

На відшкодування частини витрат керуючої компанії передбачено надання субсидій на: будівництво внутріпаркової інженерної інфраструктури та доріг – до 30% від загального обсягу витрат; підготовку професійних кадрів керуючої компанії індустріального парку в розмірі до 50% від загальної суми витрат.

8. Створення розвиненої інфраструктури (доступ до електро-, газо-, водопостачання та ін.). Зокрема, створення типових проектів розвитку інфраструктури індустріальних парків (з відповідним узгодженням інвестиційних програм ресурсопостачальних організацій), забезпечення прозорості універсальних умов розміщення інвестиційних проектів у межах індустріальних парків. Типові проекти повинні включати лише мінімальний набір уніфікованих характеристик і забезпечувати можливість розвитку кожного індустріального парку з урахуванням його унікальних особливостей (розташування, оснащення земельної ділянки та права власності на нього, забезпеченість інженерною інфраструкту-

рою, система управління, спеціалізація парку тощо). У вирішенні даного питання ключова роль належить державі, а саме місцевим органам управління.

9. Здійснення ефективного управління. Згідно Закону України «Про індустріальні парки» управління індустріальними парками здійснюється керуючими компаніями, які створюються переважно органами місцевої влади. Необхідно зазначити, що вони не можуть відвести під створені ж ними індустріальні парки землю своєї території, оскільки землями промислового призначення часто розпоряджаються не громади, а Верховна Рада України або Кабінет Міністрів України. Крім того, сільська, селищна, міська рада розглядає проектні матеріали та приймає рішення про зміну цільового призначення земельної ділянки, розташованої в межах населеного пункту (за чинним земельним законодавством лише органи державної влади чи місцевого самоврядування розпоряджаються землями державної чи комунальної власності і лише їм надані Законом повноваження щодо надання земельних ділянок у користування чи відчуження у приватну власність для створення індустріальних парків).

Функціонування індустріальних парків показує, що неефективне управління, «не вирішення» проблем, пов'язаних з забрудненням навколишнього природного середовища призводить до виникнення низки соціально-економічних проблем в регіонах країни. Так, наприклад екологи Республіки Білорусь вважають, що вже на початковій стадії створення Китайсько-Білоруського індустріального парку є небезпечним. Дані результатів перевірки діяльності індустріальних (промислових) парків у В'єтнамі засвідчують, що 14 з 21 од. були визнані, такими що завдають шкоди навколишньому природному середовищу.

10. Розроблення рекомендацій стосовно розвитку організаційного та інформаційного супроводу створення індустріальних парків, у тому числі: формування переліку об'єктів незавершеного будівництва (тимчасово призупинених і законсервованих будівництв, об'єктів) і вільних ділянок державної, комунальної власності. Створення умов для залучення зазначених об'єктів і ділянок в господарський оборот при створенні виробництв на території планованих індустріальних парків; можливість коригування документів територіального планування і матеріалів з обґрунтування таких проектів в інформаційній системі територіального планування. Інформація про інвестиційні майданчики (Greenfield або Brownfield) повинна бути доступна потенційним інвесторам.

Сегмент індустріальних парків буде активніше розвиватися там, де докладаються системні зусилля в частині формування сприятливих адміністративних, інституціональних, організаційних та фінансових умов. Попит на такий вид діяльності має потенціал зростання та буде підвищуватися в залежності від стабілізації економічної ситуації. Проте, існують певні застереження, що найближчим часом конкурентоспроможними індустріальними парками можуть стати лише ті, що вже ефективно функціонують, або ті, що пропо-

нують найкращі умови для забезпечення земельних ділянок інженерною інфраструктурою та мають сприятливе місце розташування.

Висновки

Індустріальний парк є спеціальною формою організації інноваційної діяльності, спрямованої на розвиток високотехнологічного виробництва та застосування високих технологій.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – С. 24.
2. Зубаревич Н.В. «Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы».

Аналитический доклад / Независимый институт социальной политики / Н.В. Зубаревич. – М.: Поматур, 2009.

3. Гончаров А.Ю. Управление развитием пригородных субрегиональных территорий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А.Ю. Гончаров. – Воронеж: ВГУ, 2011. – 22 с.

4. Краткое изложение проекта Методических рекомендаций по подготовке и реализации комплексных инвестиционных планов развития монопрофильных населенных пунктов. – Москва, 2009. – 102 с.

5. Земельный кодекс Украины [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>

6. Закон України «Про індустріальні парки» [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>

Є.О. СТАДНИК,

асистент, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Використання логістики в управлінні лізинговими проектами

Розкрито потоковий характер лізингу, який обумовлений змістом угоди та участю багатьох суб'єктів господарської діяльності, а також висвітлено взаємозв'язок між лізингом і логістикою. Визначено основні етапи логістичного забезпечення лізингових проектів.

Ключові слова: лізинг, лізинговий проект, логістика, управління, потоки, інвестиційний проект.

Раскрыт потоковый характер лизинга, обусловленный содержанием соглашения и участием многих субъектов хозяйственной деятельности, а также отражена взаимосвязь между лизингом и логистикой. Определены основные этапы логистического обеспечения лизинговых проектов.

Ключевые слова: лизинг, лизинговый проект, логистика, управление, потоки, инвестиционный проект.

Discloses streaming nature of leasing, which is due to the content of the agreement and participation of many business entities, as well as reflect the relationship between leasing and logistics. Identified main stages of logistics leasing projects.

Keywords: leasing, leasing project, logistics, management, streams, investment project.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання велике поширення отримав фінансовий лізинг як одна з форм інвестицій інноваційної діяльності. Цей вид фінансових операцій знаходить застосування насамперед тоді, коли постає завдання швидкого промислового освоєння великих технічних новацій, що вимагають придбання дорогих верстатів, устаткування, унікальної контрольно-вимірювальної тех-

ніки, енергетичних установок, транспортних засобів і т.п. Саме тут формуються зв'язки між виробником і споживачем складної продукції, засновані на довгостроковому лізингу.

Лізинг відрізняється порівняно складною організацією не лише за числом учасників і специфікою виконуваних ними функцій, а й за особливостями самих інвестиційних проектів, які передбачають здійснення комплексу організаційно-правових, фінансових, технічних, маркетингових і виробничих процесів.

Отже, у зв'язку з цим виникає необхідність організації дієвого управління цілісним лізинговим процесом.

Лізинг, як ефективний фінансовий інструмент, частіш за все використовується в реалізації досить складних технічних проектах на підприємствах водного транспорту, в авіації, будівництві, агропромисловому комплексі, що вимагає серйозної підготовки перед їх виконанням.

Управління лізинговими проектами передбачає врахування багатьох потоків, таких як інформаційний, технічний, фінансовий, правовий, матеріальний, що у свою чергу породжує проблему їх координації, яка може бути вирішена з використанням логістики. Саме логістика дає основні напрями планування і впливає на формування схем, створюючи єдиний план руху товарів, інформації, грошових коштів.

На сьогодні логістичне забезпечення лізингових проектів потребує подальшого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній науці багато праць, присвячених розкриттю теоретичних аспектів проблеми і практики використання лізингових операцій в різних сферах господарської діяльності. Зокрема, це роботи таких відомих економістів, як В.Д. Газман, Н.З. Гольдштейн, В.Н. Голощапов, В.А. Горемыкин, Б.І. Гусаків,

В.М. Джуха, А.Г. Драбовський, Е.В. Кобатова, М.В. Короп, М.І. Лещенко, А.О. Левкович, Є.В. Самохвалова, В.П. Сергін, Е.В. Трушкевич, В.І. Штельмах.

Вагомий внесок у розвиток науки у сфері управління проєктами зробили І.Є. Матвій, К.С. Хомутичкина, О.І. Микало, Н.В. Смолінська, І.І. Грибик, І. Ф. Рудковський.

Стосовно сучасних тенденцій, які відбуваються в логістиці, то увага прикута до вивчення світового досвіду логістичного управління та розробки практичного інструментарію вирішення конкретних логістичних завдань. Зокрема, про це свідчать розробки відомих зарубіжних вчених, а саме праці Г. Пфоля, Д. Ламберта, М. Христофора, Дж. Ландлеу, Дж. Лалонде, а також вітчизняних фахівців, зокрема Н.А. Адамова, Т.І. Кубасової, Є. Криківського, В. Сергєєва, В. Ніколайчука, Н. Чухрай та інших вчених.

Однак належна увага не приділена питанням взаємозв'язку між лізингом і логістикою.

Метою статті є дослідження потенційних можливостей використання логістики в управлінні лізинговими проєктами.

Виклад основного матеріалу. Лізинг є важливим фінансовим рішенням, яке широко використовується в економіці розвинених країн. Це дозволяє компаніям використовувати основні засоби без величезного відтоку грошових коштів на старті своєї діяльності. Лізинг також забезпечує гнучкість і дозволяє лізингодержувачеві вирішити питання пов'язані з старінням об'єкту лізингу та ризиком залишкової вартості. У Всесвітньому лізинговому щорічнику за 2013 рік повідомляється, що нові договори оренди в 2011 році були укладені майже на \$800 млрд. по всьому світу.

Виправдана доцільність лізингу і в кризових умовах. Світова практика здійснення лізингових операцій доводить, що в умовах економічної кризи, коли практично зупиняється фінансування оновлення основних засобів у зв'язку із недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, лізинг є найбільш доцільним і мобільним, адже дає можливість стабілізації фінансового стану господарюючих суб'єктів [3].

Кожен лізинговий проєкт варто розглядати як неповторюваний (реалізований одноразово) складний захід, обмежений певним часовим інтервалом, який реалізується підприємством або декількома підприємствами за участю багатьох сторін.

Лізинговий проєкт характеризується такими ознаками:

- а) унікальність;
- б) складність;
- в) детермінованість;
- г) автономність.

Лізинговий проєкт передбачає вкладення певних засобів для досягнення його цілей, що, своєю чергою, нерозривно пов'язано з поняттям «Інвестиційний проєкт». Інвестиційний проєкт розуміється як інвестиційна акція, що передбачає вкладення фінансових, матеріальних, інтелектуальних, людських ресурсів для отримання запланованого результату і

досягнення певної мети в обумовлені терміни. Фінансовим результатом інвестиційного лізингового проєкту найчастіше є прибуток (дохід), а матеріально-речовим результатом – нові основні засоби [7].

Характерними ознаками будь-якого керованого процесу є:

- спрямованість на досягнення кінцевої мети, певних результатів;

- розподіл процесу на окремі етапи і координоване виконання численних взаємопов'язаних робіт з деталізацією за видами діяльності, відповідальності, об'ємах і ресурсах;

- виконання етапів і окремих робіт відповідно до логіки процесу і вимог до якості результату [2].

Систематизація керованих процесів дає основу стверджувати, що їх успішна реалізація забезпечується адекватним управлінням.

При здійсненні лізингових проєктів рух матеріальних потоків відбувається в одному напрямку від постачальника до споживача, проте навіть тут при досить простій схемі руху товару, доводиться вирішувати багато питань, які є досить складними:

1. Узгодження договору постачання устаткування і лізингового договору.
2. Передплата устаткування.
3. Організація своєчасного відвантаження устаткування.
4. Передача устаткування в лізинг.
5. Вирішення питань щодо допоставки (у разі потреби).

Таким чином, якщо брати до уваги повний цикл лізингових відносин, необхідно враховувати безліч інформаційних, фінансових потоків, спрямованих на те, щоб оптимально організувати єдиний матеріальний потік, з яким нерозривно пов'язані:

- а) постачальник устаткування;
- б) кінцевий користувач устаткування;
- в) лізингова компанія;
- г) банк;
- д) страхова компанія;
- е) відділ маркетингу;
- є) юридичний відділ;
- ж) відділ фінансового обліку;
- з) менеджери проєктів.

Лізинговий процес – від концептуальної ідеї до практичної реалізації проєкту, експлуатації устаткування і закінчення угоди – можна представити таким, що складається з трьох основних етапів (підпроцесів): підготовчого, організаційного і експлуатаційного, кожен з яких підрозділяється на окремі елементи і конкретні види робіт [6].

Розподіл цілісного лізингового процесу на окремі підпроцеси і, як наслідок, декомпозиція завдання управління викликає проблему координації. Вона полягає у створенні механізму, що забезпечує узгодженість роботи автономно функціонуючих підсистем, і в розробці процедур ухвалення управлінських рішень на окремих етапах, що забезпечують оптимальний розвиток процесу в цілому [4].

Вирішення питання, щодо організації дієвого управління складними лізинговими проєктами, можливе з використан-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ням логістики, що обумовлено наявністю великої сукупності потокових процесів, які потребують координації та управління.

Інструментарій логістики прийшов в господарську сферу з області військових знань, що формувалися віками і які пов'язані із запитами військ, можливостями їх матеріально-технічного забезпечення і просторово-часової координації.

Інтенсивне проникнення логістики в невійськові області почалося в 60–70-ті роки ХХ ст., що в значній мірі пояснювалося необхідністю своєчасної реакції виробників на посилення конкуренції, підвищення вимог споживачів і ускладнення кон'юнктури ринку.

Широке застосування логістичних методів управління в практичній діяльності західних компаній спочатку ґрунтувалося на теорії так званого управління фізичним розподілом продукції (physical distribution management), орієнтованої головним чином на потоки готових виробів при їх русі через численні ланки розподільчої мережі. Об'єктами управління були процеси транспортування, розміщення виробничих потужностей і складів, переміщення продукції під час її збуту, контроль запасів і організація виконання замовлень споживачів.

Управлінські завдання при такому підході вирішувались на основі тісного взаємозв'язку виробничих і збутових планів, а також графіків роботи транспорту. Метою було забезпечення необхідного рівня обслуговування споживачів при мінімізації витрат на зберігання і переміщення готових виробів на базі координації виробничих, збутових і транспортних функцій.

Логістичні підходи обумовлюють необхідність впровадження системи інтегрованого управління і контролю за рухом та використанням усієї номенклатури ресурсів, що надходять у виробництво, а також готових виробів, що доставляються споживачеві. Найважливішою особливістю цього підходу є побудова системи управління, при якій матеріальний потік не поділяється на декілька функціональних блоків (постачання, виробництво, збут), а розглядається і керується як єдине ціле [1].

Аналізуючи взаємозв'язки лізингу і логістики, можна помітити, що вони досить різноманітні. Тобто цілком можна говорити про взаємовплив інструментарію лізингу і логістики.

По суті, логістичний підхід, який застосовується до управління лізинговими проектами, повністю відповідає системному підходу в управлінні проектами в області забезпечення. Проте реалізація концепції логістики представляється значно ширше, ніж просто управління ресурсами проекту, а саме трактується як стратегічна концепція управління проектом на основі системного підходу.

Логістика в управлінні лізинговими проектами охоплює увесь ресурсно-функціональний спектр потокових процесів, що виникають в ході реалізації проекту. Управління цими процесами на основі логістики інтерпретується як «змістовно адаптований, системно організований процес управління інвестиційними та ініційованими ними матеріальними, сервісними, фінансовими, інформаційними потоками проекту, що реалізовується в певній послідовності фаз, етапів і робіт

життєвого циклу відповідно до правил логістики за допомогою побудови ланцюгів взаємодії між учасниками» [5].

Отже, визначимо основні етапи логістичного забезпечення лізингових проектів.

1. Узгодження договору постачання устаткування і лізингового договору.

При узгодженні договорів постачання устаткування були вироблені ряд стандартних вимог до постачальників устаткування, які зараз є обов'язковими до виконання будь-яким постачальником, такі як:

- Надання проекту пакувального листа.
- Точне найменування устаткування.
- Розбиття устаткування за кодами УКТ ЗЕД і вартості кожної позиції.
- Надання проекту інвойсу.
- Вказівка ваги устаткування, яке відвантажується.
- Вказівка виду упаковки.

При цьому ці відомості мають бути надані, як правило, не менш ніж за 15 днів до планованої дати відвантаження. Це досить жорстка за європейськими мірками вимога витікає з необхідності узгодження не лише типу і розміру транспортного засобу, що подається, а й для попереднього узгодження правильності оформлення документів із митним брокером.

2. Передоплата устаткування робиться тільки після узгодження умов відвантаження з виробником.

Як правило, платежі діляться на декілька етапів:

а. Передоплата 10–30% на етапі виготовлення.

б. Остаточна оплата устаткування по готовності його до відвантаження і проведення попереднього приймання користувачем на заводі-виробнику.

в. Оплата за шефмонтаж при підписанні акту введення устаткування в експлуатацію (акту передачі в лізинг).

3. Організація своєчасного відвантаження.

Попередня робота зі способами транспортування проводиться на етапі укладення договору постачання устаткування. Слід зауважити, що, підхід до кожного контракту індивідуальний, оскільки широкий спектр устаткування, який передається в лізинг не дозволяє виробити стандартні рішення транспортування. Таким чином, на етапі укладення договору виробляється загальна концепція доставки устаткування і первинне узгодження з митними брокерами, щодо повноти документації, яка надається за контрактом з устаткуванням.

Далі, як вже відзначалося вище, у середньому за 15 днів до планованої дати відвантаження в розпорядженні, як правило, є проекти інвойсів, пакувальних листів та інша документація, яка слідуватиме з вантажем. Саме в ці дні ведеться основна робота з остаточним погодженням типу і розміру транспортного засобу, його замовлення та підтвердження митним брокером правильності і повноти оформлення документів для митного оформлення устаткування, що поставляється, на митній території України. На процес підготовки відвантажувальних документів доводиться звертати особливо пильну увагу, оскільки від своєчасності постачан-

ня устаткування залежить не лише початок монтажу устаткування в обумовлені контрактом терміни, але і терміни початку виплат лізингових платежів, перенесення яких негативно позначається на прибутковості проекту.

4. Передача устаткування в лізинг робиться, як правило, в місці знаходження лізингоотримувача з виїздом представника лізингової компанії і підтверджується відповідним актом, який є невід'ємною частиною договору лізингу.

5. У процесі реалізації договорів лізингу іноді виникають питання про необхідність допоставки устаткування, що вийшло з ладу, втрачено або зробилося непридатним в процесі монтажу. Ці питання вирішуються, як правило, службами експрес доставки або авіаекспедиторами.

Висновки

Особливість логістичного супроводу лізингових операцій полягає в унікальності кожної опрацьовуваної схеми руху товару, яка формується виходячи з конкретного лізингового проекту і націлена передусім на максимальне задоволення потреб клієнта.

Логістичний ланцюг являє собою усю послідовністю дій, реалізація яких забезпечує можливість наскрізного управління потоками. Щоб такий ланцюг працював ефективно, логістика вирішує складну задачу синхронізації руху товарів і інформації, опосередкованого рухом фінансових потоків в ланцюзі управління постачаннями по лізингу. Це досягається шляхом розгляду ланцюга як цілісної системи [4].

Отже, якщо всі дії, пов'язані з реалізацією лізингової операції, розглядати як ланки єдиного процесу і керувати ними з цієї позиції, можливо досягти істотного зниження витрат і збільшення результативності. Разом із тим розглянуті питання потребують подальшого дослідження і розробки практичних рекомендацій.

Список використаних джерел

1. Адамов Н.А., Каптерев А.И. Логистика и лизинг: сопряженность задач и направлений развития // Экономика и менеджмент. – 2011. – №6. – С. 92–94.
2. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспективы. – М.: СИНТЕГ, 1999. – 128 с.
3. Драбовський А.Г. Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах // Зб. наукових праць ВНУ. – 2012. – №3(69). – С. 60–66.
4. Ефремов А.А. Применение концепции управления цепями поставок в лизинговых операциях [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3386>
5. Кубасова Т.И. Логистика и логистический менеджмент ипотечно-строительных проектов / Серия «Логистические инновации в коммерции»; науч. ред. д.э.н., проф. В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 251 с.
6. Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 336 с.
7. Рудковский И.Ф. Управление проектами в логистике: учебное пособие / И.Ф. Рудковский. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 83 с.

Л.М. ГАНУЦАК–ЄФІМЕНКО,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом, Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Механізм управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії

У статті представлено результати досліджень щодо управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграції, доведено раціональність об'єднання зусиль за умов дотримання принципів: добровільного вибору партнера, економічної доцільності, інтеграції знизу, застосування засад організаційного проектування до взаємодії, динамічного розвитку всіх аспектів співпраці, інформаційної відкритості та орієнтації на кінцевий результат.

Ключові слова: інтеграція, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність, об'єднання, співпраця, організаційні перетворення.

В статье представлены результаты исследований по управлению развитием инновационного потенциала на основе интеграции, доказана рациональность объединения усилий при соблюдении принципов: добровольно-го выбора партнера, экономической целесообразности,

интеграции снизу, применения принципов организационного проектирования до взаимодействия, динамического развития всех аспектов сотрудничества, информационной открытости и ориентации на конечный результат.

Ключевые слова: интеграция, инновационный потенциал, конкурентоспособность, объединение, сотрудничество, организационные преобразования.

This paper presents the results of research on the management of the development of innovation potential through the integration, we prove the rationality of joining efforts under the terms of principles: voluntary mate selection, feasibility, integration from below, using the principles of organizational design for interaction, dynamic development of all aspects of cooperation information openness and focus on the end result.

Keywords: *integration, innovation capacity, competitiveness, association, collaboration, organizational transformation.*

Постановка проблеми. Функціонування підприємств в умовах ринку диктує необхідність постійного оновлення продукції, упровадження нових методів управління, технологій, джерел сировини та енергії. Академічні та прикладні дослідження закликають всі компанії впроваджувати інновації.

Невирішені частини проблеми. Статистика свідчить, що підприємства демонструють послідовність в їх індивідуальному поверненні на інвестиції в інновації. Більше того, прибуток від інвестиції в інновації кращих підприємств удвічі вище, ніж у середньому по галузі, і більш ніж у 10 разів вище за гірші. Загалом, ефективність інновацій не залежить від розміру підприємства або від загального розміру інвестицій в R&D. Як правило, кращі інноватори мають відносно менший бюджет.

Самі ефективні підприємства (ті, що отримують від нових продуктів найвищий прибуток на витрачену на R&D одиницю фінансових коштів) витрачають на R&D 4,8% від обсягу продажів, а найбільш неефективні – у середньому 5,9%.

Успішні інновації – це вираз добре організованого ланцюга створення вартості.

Здатність до інновації вимагає опанування чи використання чотирьох важливих здатностей підприємства: генерування ідей, відбір проектів, розробку і комерціалізацію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Крива ефективності інновації не може бути піднята, поки підприємство не оволодіє всіма чотирма елементами (рис. 1).

Орієнтацію підприємства на інноваційний шлях розвитку можна визначити шляхом аналізу спроможності, можливості й готовності підприємства до інноваційної діяльності. Сутність і взаємозв'язок між цими характеристиками, що

дозволяють судити про перспективи інноваційного розвитку підприємства, представлені на рис. 2 [3].

Метою статті є обґрунтування механізму управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Спроможність підприємства до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом підприємства, тобто його спроможністю реалізувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку.

Елементами інноваційного потенціалу підприємства є його матеріально-технічні, фінансові, організаційні та кадрові можливості (до яких належать і соціально-психологічні фактори колективу), що дозволяють підприємству займатися інноваційною діяльністю.

Найбільш важливою складовою інноваційного потенціалу підприємства є його ресурсне, насамперед фінансове, забезпечення [2, 6].

Саме цей фактор, на наш погляд, є визначальним при виборі стратегії інноваційного розвитку підприємства.

При цьому враховується не тільки можливість здійснення ризикованих капіталовкладень в інноваційну діяльність, а й можливість їхньої швидкої мобілізації для реалізації інноваційних програм.

Реалізація стратегії, пов'язаної із самостійною реалізацією інновацій, вимагає мобілізації всіх ресурсів підприємства для досягнення поставленої стратегічної цілі.

Тому підприємство повинне мати визначений запас коштів, які можна було б використати на інноваційний розвиток без шкоди для поточної виробничої діяльності.

Аналіз спроможності підприємства до інноваційного розвитку визначається шляхом порівняння інноваційного

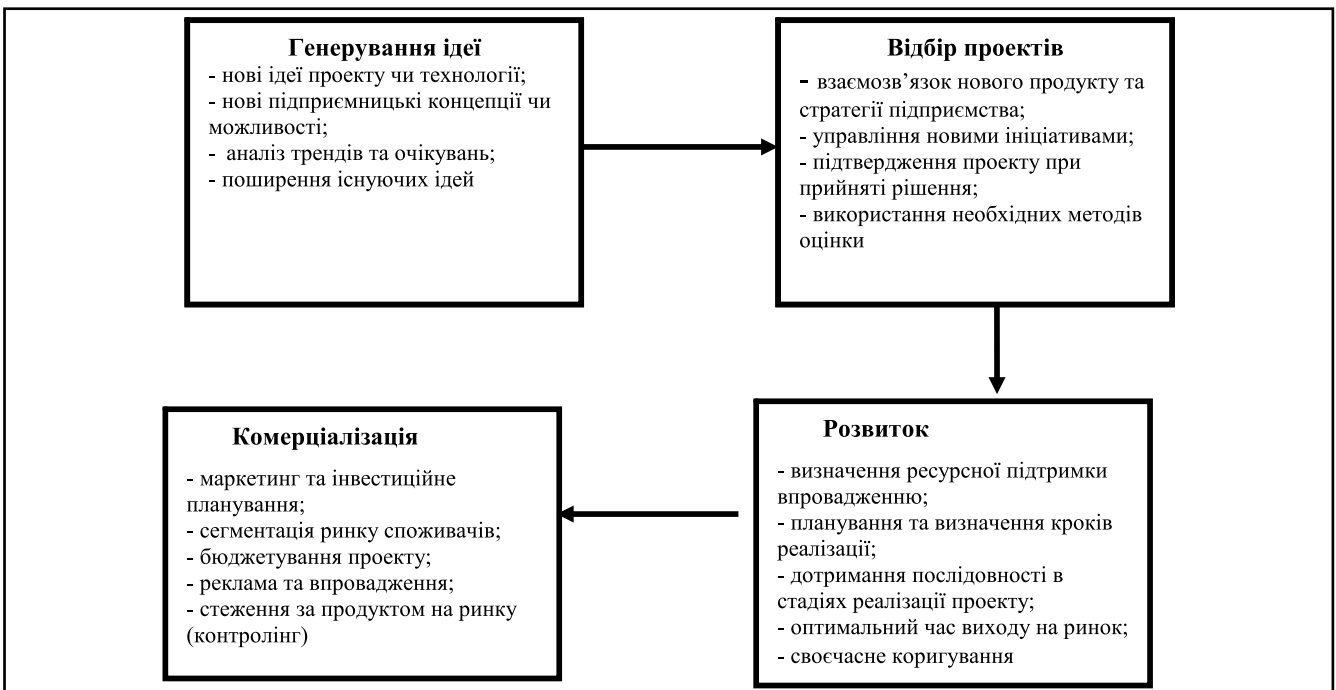


Рисунок 1. Ланцюг створення інноваційної вартості [3]

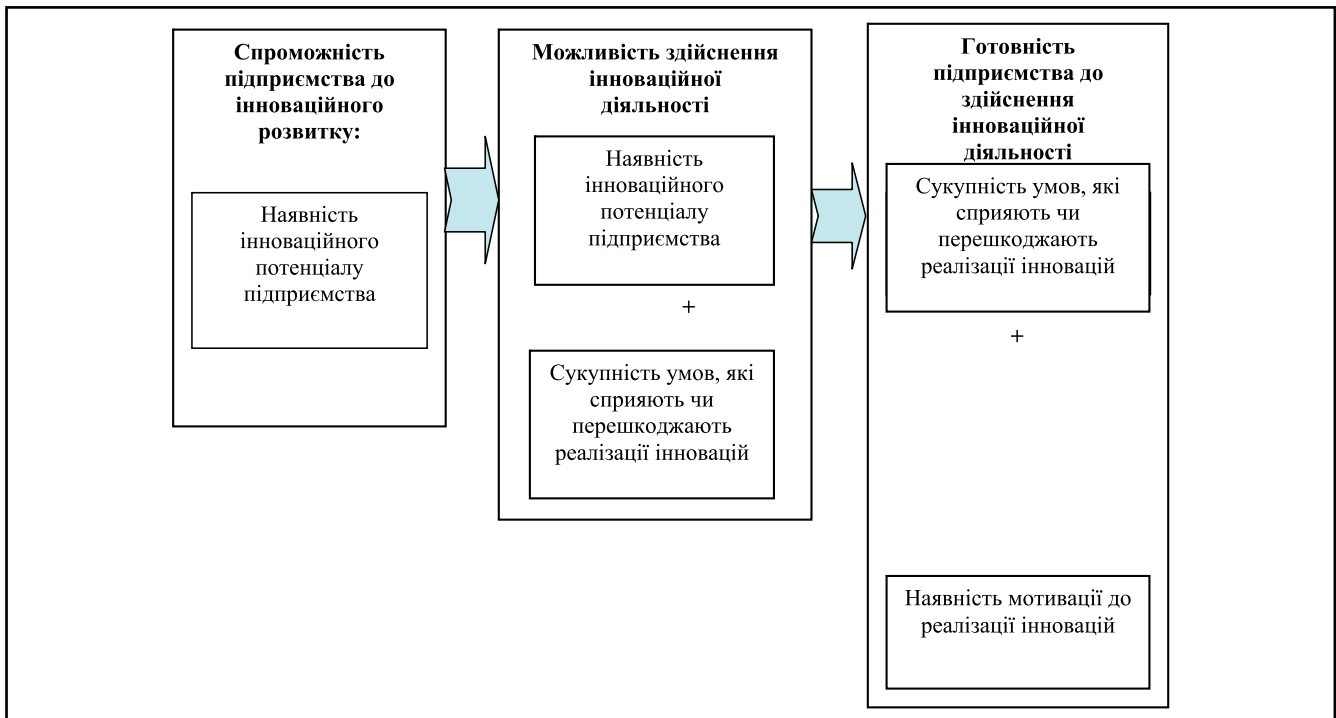


Рисунок 2. Взаємозв'язок характеристик, що визначають перспективи підприємства щодо інноваційного розвитку [3]

потенціалу підприємства з оптимальним набором характеристик підприємства, сприйнятливою до інновацій.

Основним завданням на цьому етапі є визначення факторів, що перешкоджають інноваційному розвитку підприємства, їх нейтралізація та спрямування сил на його розвиток.

Важливими характеристиками підприємства, сприйнятливою до інновацій, є такі: наявність умов для проведення самостійних фундаментальних і прикладних наукових досліджень; можливість упровадження у виробництво та масовий випуск розробленого продукту; організаційне, кадрове і фінансове забезпечення інноваційної діяльності; наявність збутових можливостей для просування нового продукту на ринок і подальше закріплення на ньому; доступ до науково-технічної інформації та можливості її використання в інноваційному процесі [4].

Розвиток інноваційного потенціалу підприємств, як свідчить практика, здійснюють за допомогою різних методів, до яких відносять:

- проведення НДДКР;
- придбання ноу-хау, патентів і ліцензій;
- створення венчурних підприємств або підрозділів для розробки і комерціалізації нововведень;
- створення спільних інноваційних підприємств;
- поглинання підприємств, що володіють новими технологіями тощо.

В економічній теорії інноваційний потенціал розглядають як засіб економічного розвитку підприємств. Але гострий інвестиційний дефіцит, що існує в даний час, значно ускладнює розвиток і впровадження інновацій. Можливий вихід з цієї непрості ситуації бачиться в інтеграції наукових, виробничих і фінансових підприємств у формі утворення об'єд-

нань. Саме реалізація корпоративного підходу, тобто спільного пайового фінансування при ретельному опрацюванні інноваційних проектів, здатна у результаті заощадити засоби підприємств досліджуваної галузі.

На зміну спрощеному розумінню процесу взаємодії підприємств як торгівлі між собою сьогодні все більш використовується нове поняття – система інтегрування, яку в західній економічній літературі часто називають «технологічною системою». У самому загальному розумінні остання виступає як сукупність автономних самоорганізованих взаємодіючих об'єктів, кожний з яких частково, але цілеспрямовано залучений до кооперативних дій, що підвищують як загальну результативність (ефективність) системи, так і окремих її агентів.

Інноваційні можливості об'єднання підприємств заслуговують на особливу увагу, насамперед тому, що в рамках таких структур полегшується фінансування розвитку наявного інноваційного потенціалу. Фактично доведено, що розділеність інвестора і споживача підвищує поріг вимог до рентабельності виробництва інноваційно-активних підприємств. Уже через одну цю причину пропонується об'єднання підприємств і фінансових структур як могутній чинник досягнення стратегічних вигод, пов'язаних з підвищенням технологічного потенціалу такої структури. Іншими словами, доцільність застосування інтегрованої організаційно-правової форми для управління розвитком наявного інноваційного потенціалу підприємств є беззаперечною.

Інтегрована модель організації управління інноваційною діяльністю зумовлює створення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного потенціалу». Така форма інновації є продуктом діяльності об'єднаних підприємств і фінансової установи, що дає змогу прискорити поширення інноваційної

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

продукції через мережу взаємозв'язків у ринковому економічному просторі. Крім того, різноманітність джерел технологічних знань і зв'язків полегшує комбінацію чинників впливу для досягнення конкурентних переваг підприємства і стає передумовою розвитку інноваційного потенціалу. Об'єднання в інтегровані структури бізнесу на основі вертикальної інтеграції формує певну систему поширення нових знань і технологій. При цьому важливою передумовою ефективною трансформації винаходів в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками структур. Теоретичною базою інтегрованої структури формування конкурентоспроможності є концепція мережної організації бізнесу, основний постулат якої зводиться до визнання того, що здатність підприємств до успішної конкуренції прямо пов'язується з її приналежністю до тієї чи іншої системи стійких зв'язків (взаємодії) підприємств досліджуваної галузі.

Запропонована форма організації управління має серйозні переваги, як в інвестиційній, так і в інноваційній сфері діяльності підприємств.

Інноваційний потенціал в даній структурі набуває особливого значення, адже створює конкурентоспроможну основу діяльності інтегрованої моделі управління. Кожна структурна складова інноваційного потенціалу досліджуваних підприємств концентрує в собі науково-технічну і комерційну діяльність, пов'язану з вирішенням актуальної проблеми, а саме з ефективним процесом управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, які увійшли до інтегрованої структури.

Здійснення структурних перетворень наукоємних галузей на основі запропонованого інтегрованого об'єднання може стати одним із заходів розвитку інноваційного потенціалу як рушійної сили економічного зростання підприємств. Основою даного дослідження є формування вертикально інтегрованих структур управління, в якій поєднані кредитні і акціонерні зв'язки. Показано, що використання внутрішнього пайового фінансування є основою для ефективного управління розвитком інноваційного потенціалу і здатне підвищити економічну ефективність підприємств. При цьому підвищення конкурентоспроможності і корисності продукції досліджуваних підприємств є наслідком управління розвитком інноваційного потенціалу.

Необхідно зазначити, що для розвитку наявного інноваційного потенціалу потрібне накопичення необхідного об'єму фінансових ресурсів, тому в структурі інтегрованих структур бізнесу доречно створювати внутрішній інноваційний фонд. При цьому безпосередню розробку інноваційних проектів, впровадження інновацій та управління розвитком інноваційного потенціалу об'єднаних підприємств здійснює венчурне підприємство, яке утворюється в корпоративній структурі на базі наявних інноваційних потенціалів підприємств, що входять в дану структуру. Венчурне підприємство безпосередньо займається розглядом, відбором і практич-

ною реалізацією науково-технічних нововведень, проводить короточасні дослідження і доопрацювання наукової продукції (зокрема, нових технологій), розробку пропозицій щодо вдосконалення організації виробництва і збуту інноваційної продукції об'єднаних підприємств.

Умови ринкової боротьби зобов'язують венчурне підприємство, максимально швидко і ефективно реагувати на потреби ринку, тому воно є однією з високоефективних форм використання венчурного капіталу інтегрованої моделі управління. Висока ефективність забезпечується автономією і самостійністю в рішенні управлінських, кадрових, фінансових та інших питань шляхом доопрацювання і впровадження у виробництво результатів НДДКР.

Модель інноваційно-інвестиційної взаємодії передбачає формування інноваційного фонду венчурного підприємства з мобілізацією всіх для цього можливих фінансових коштів. Для ефективного функціонування інтегрованої моделі управління пропонується включити у венчурний процес банку як інвестора. Для цього йому надається план наукової діяльності і експериментів. Незалежна експертиза, організована інвесторами, робить висновок за планом, вносяться зауваження, поправки, доповнення, пропозиції. Головна відмінність діяльності банку в такій моделі полягає в тому, що на відміну від кредитів, які надаються венчурним підприємствам, не потрібно повертати запозичений капітал. Вони розраховують на частку прибутку від масового випуску інноваційної продукції. Представники основного інвестора (банка) і директори підприємств входять до ради директорів структури, беруть участь в його діяльності, мають вирішальний вплив на управлінські рішення всіх питань. Основною умовою ефективною діяльності даної моделі є чітке формування організаційно-економічного механізму управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, який передбачає вибір потенційних стратегічних партнерів для об'єднання на основі оцінки їхнього наявного інноваційного потенціалу, набір принципів, методів, функцій і цілей, відповідальності всіх членів структурного об'єднання [5].

Висновки

Об'єднання досліджуваних підприємств і банківської установи в інтегровану структуру управління дозволяє кожному з учасників отримувати переваги від ефекту синергії, тобто від ефекту, який виникає в процесі об'єднання зусиль масштабності виробництва реалізації продукції і розвитку потенціалів. Відмінність даної інтегрованої структури від формальних структур управління полягає в тому, що вхідні в дану структуру підприємства і банк зберігають свою незалежність і гнучкість. До того ж за рахунок спільної діяльності, і перш за все завдяки розширенню і прискоренню інноваційності виробничих процесів, підприємства досягають значно більшої продуктивності праці, а фінансові установи поповнюють свої активи (від кожної реалізованої партії інноваційної продукції).

Запропонована інтегрована структура управління фокусується на самоорганізованих зв'язках і взаємозалежності між підприємствами і банком, об'єднаними в мережеву структуру для розвитку інноваційного потенціалу і реалізації інноваційної продукції. Дана структура відрізняється від інших форм співпраці підприємств тим, що суб'єкти, що беруть участь в ній, утворюють виробничо-торгову мережу, що самоорганізується і самофінансується.

Список використаних джерел

1. Гончарова Н.П. Теоретико-методические аспекты формирования инновационной политики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 62–73.

2. Гончарова Н.П. Технологія формування інноваційного потенціалу підприємств / Н.П. Гончарова // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи її розв'язання: [кол. моногр.] / за

наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Ермошенка. – К.: Національна академія управління, 2008. – Розд. 2.1. – С. 128–136.

3. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

4. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.

5. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен; [пер. с англ.]. – М.: Мир, 1980. – 328 с.

6. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України / І.А. Шовкун // Проблеми науки. – 2002. – №8. – С. 26–35.

7. Anita M.M., McGahon A. Competition, Strategy and Business Performance // Calif. Manag. Review. – 1999. – №3.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.О. ОНИЩЕНКО,
д.е.н., професор, ректор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
І.А. БРИЖАНЬ,
к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів та банківської справи,
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

Сутність та значення запровадження принципів екологічно орієнтованого розвитку

Зростання екологічних загроз призводить до необхідності змінити економічної моделі розвитку, особливо це стосується промисловості України, яка характеризується високим рівнем ресурсо- та енергоємності, низькою інноваційною спроможністю. Виходом з даної ситуації являється стимулювання «зеленої» економіки як складової сталого розвитку. Авторами уточнюється сутність концепції сталого розвитку та розроблені основні інструменти екологічно орієнтованого безкризового розвитку промисловості України.

Ключові слова: промисловий розвиток, сталий розвиток, зелена економіка, інструменти безкризового розвитку.

Рост экологических угроз приводит к необходимости изменения экономической модели развития, особенно это касается промышленности Украины, которая характеризуется высоким уровнем ресурсо- и энергоёмкости, низкой инновационной способностью. Выходом из данной ситуации является стимулирование «зеленой» экономики как составляющей устойчивого развития. Авторами уточняется суть концепции устойчивого развития, разработаны основные инструменты экологически ориентированного бескризового развития промышленности Украины.

Ключевые слова: промышленное развитие, устойчивое развитие, зеленая экономика, инструменты бескризового развития.

The growth of environmental threats leads to necessity to change economic development model, particularly for Ukraine industry, characterized by high resource- and energy intensity, low innovation capacity. It is important to stimulate «green» economy as a component of sustainable development. The authors clarify the essence of the concept of sustainable development and the developed instruments of ecologically focused anti-recessionary management of industrial production development.

Keywords: industrial development, sustainable development, green economy, instruments of anti-recessionary development.

Постановка проблеми. Обґрунтування вибору шляхів економічного розвитку є надзвичайно актуальним для України в умовах розв'язання гострої необхідності запровадження принципів глобального зеленого курсу. Особливо вирішальне значення набуває ця проблема для промисловості, як однієї з провідних галузей національної економіки, що забезпечує економічне зростання країни. Володіючи потужним інтелектуальним і технологічним потенціалом,

промисловість є основою розвитку не тільки внутрішнього ринку України, а й розширення зовнішнього, забезпечення її конкурентоспроможності. Розробка національної промислової політики, адекватної сучасним умовам господарювання та вимогам завдань Цілей Розвитку Тисячоліття, має одне з першочергових значень для досягнення стратегічних цілей України, а глобальна фінансова криза 2008–2009 років тільки підсилила цю тенденцію. В умовах нових трансформаційних процесів виникають нові вимоги до розвитку національної економіки.

Протягом останнього десятиліття увагу політиків і світової громадськості привертає проблема зростання антропогенного навантаження на природні об'єкти і, як наслідок, загроза глобальної екологічної кризи та можливості глобальної екологічної катастрофи. Це, перш за все, пов'язано зі швидкими темпами розвитку «коричневої» економіки, формуванням техногенного типу економічного розвитку, який характеризується природно руйнівним характером, що не враховує власності навколишнього природного середовища до самовідновлення. Тому на Конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку в 1992 році урядами і лідерами 179 країн було прийнято рішення про зміну курсу розвитку всього світового співтовариства у напрямі сталого розвитку.

Важливими індикаторами, які характеризують сталість моделей виробництва, стан взаємовідносин суспільства з природою в державі, рівень екологічності та природоємності її економіки, є показники, в яких розраховано співвідношення обсягів виробництва одиниці ВВП до обсягів забруднення окремих компонентів навколишнього середовища та кількості використаних при цьому природних ресурсів. Основними з числа цих індикаторів можна вважати показники водоемності та енергоемності ВВП, показники питомих обсягів забруднень атмосфери, земельних та водних ресурсів, пов'язаних з виробництвом одиниці ВВП. Проблемою періоду початку реформ в Україні стало загальне погіршення еколого-економічних параметрів. Тривалий час у 90-х роках виробництво одиниці ВВП за умов загального зменшення антропогенного впливу на природу, внаслідок економічного спаду супроводжувалося дедалі більшими питомими рівнями забруднення атмосферного повітря, поверхневих і підземних вод, збільшенням обсягів витрат енергії.

Одним з уроків нинішньої ситуації для України є усвідомлення того, що за всі роки незалежності в економіці країни, по суті, не відбувалося якісних змін в інноваційному оновленні та здійсненні принципової структурної перебудови, яка б дала можливість забезпечити належний рівень конкурентоспроможності, економічної ефективності, зменшила б рівень природоємності виробництва та забезпечила реальний перехід до сталої моделі розвитку національної економіки, засобом забезпечення якої являється зелена економіка. Необхідність забезпечення подальшого розвитку промисловості України із врахуванням екологічного імперативу обумовлює актуальність пошуку раціональних шляхів і

рішень, спрямованих на забезпечення сталого промислового розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Усвідомлення наявності стійкого деструктивного взаємозв'язку між зростанням чисельності населення у світі, збільшенням масштабів матеріального виробництва у сполученні з нераціональними структурами споживання і прогресуючим вичерпанням життєзабезпечуючого потенціалу планети сприяло виникненню низки досліджень у 50–60-ті роки ХХ ст., присвячених вивченню соціально-економічних і екологічних тенденцій світового розвитку. До найбільш трендових робіт відносять:

1) науковий труд «Безмовна весна» Р. Карлсон (1962) [1], що розкриває небезпечність широкомасштабного і неконтрольованого застосування пестицидів, їх впливу на живі організми та ролі у виникненні глобальної екологічної катастрофи, а також описує ідею розвитку, в якому взаємозв'язані економіка, охорона навколишнього середовища і соціальний добробут, як більш ранню інтерпретацію сучасного бачення «сталого розвитку»;

2) моделі граничного світового розвитку, розроблені в рамках Римського клубу Д. Форрестером [2], Д. Медоузом [3, 4], М. Месаровичем [5] і Р. Пестелем [5], що продовжували традиції теорії Т. Мальтуса [6] про неминучість вичерпання людством власної екологічної ніші. Основна відмінність цих моделей полягає у встановленні конкретних термінів настання глобальної економіко-екологічної кризи:

– модель світового розвитку «Світ II» Д. Форрестера (1971) формалізувала каузальні взаємозв'язки між динамікою чисельності населення, капіталовкладеннями і ресурсами планети (продовольство, мінеральні копалини), а також їх забрудненням. Згідно з уявленнями Д. Форрестера «глобальний максимум якості життя» було досягнуто в середині або наприкінці 60-х років ХХ ст. та у наступні 50–100 років відбудеться «колапс» світової системи (драматичний спад населення і якості життя), попередження якого неможливо при збереженні стандартних управлінських і технологічних інструментів;

– модель «Межі зростання» Д. Медоуза (1972), яка обґрунтовувала життєву необхідність переходу від кількісного росту (експоненційне збільшення чисельності населення і матеріальних засобів виробництва) до якісного покращення розвитку з метою запобігання виникненню екологічної катастрофи. Згідно з основними висновками Д. Медоуза управління межами зростання передбачає два підходи: переміщення або розширення меж зростання (використання інновацій) та послаблення зростання на базі традиційних технологічних платформ (концепція нульового зростання);

– «Інтеграційна модель світу» М. Месаровіча і Р. Пестеля (1974), що розвинула ідеї Д. Медоуза о неминучості досягнення меж розвитку. Модель включає 21 тис. показників для опису стану глобальної системи в будь-який момент часу. Світ розділено на 12 регіонів і представлено змінними,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

що описують населення, енергетику, природні ресурси, торгівлю та ін. Не дивлячись на заперечення вірогідності близької глобальної катастрофи автори проекту висунули ідею «органічного диференційованого зростання» 12 географічних регіонів, прогнозуючи локальні економіко-екологічні кризи регіонального масштабу наприкінці ХХ ст. Отже, досягнення динамічної рівноваги світової економіки вбачалося здійснювати шляхом її структурної диференціації та примусовому «гальмуванню економічного і технічного просування вперед» в індустріально розвинених країнах світу, що виробляли понад 9/10 світової промислової продукції;

3) науковий труд Е. Шумахера «Мале прекрасно: економіка для людини» (1973), в якому піддаються критиці сучасні антигуманні концепції індустріального розвитку, обґрунтовується їх згубний вплив на навколишнє середовище та якість життя, формулюються п'ять принципів «буддійської економіки», що покладено в основу діючої методології сталого розвитку [7];

4) моделі технологічного оптимізму, що виходять з наявності можливостей подолання меж економічного зростання за допомогою науково-технічного прогресу. До цього напряму належать концепції «постіндустріального суспільства» Д. Белла [8], Г. Кана та А. Вінера [9], економіко-математична модель «витрати – випуск» В. Леонтьєва, яка враховує багатоваріантність і нелінійність розвитку глобальної економічної системи на базі 15 регіонів світу. На основі моделі Леонтьєва створено вісім умовних сценаріїв розвитку світу з 1990 до 2000 року. Проте через те, що темпи зростання задавалися гіпотетично, результати моделювання не розглядалися як прогноз майбутніх тенденцій.

В Україні дослідженнями взаємозв'язку економічного розвитку та екологічної безпеки займається багато вчених. Перш за все необхідно відзначити роботи О.С. Чмир [10], Б. Букринського [11], Т.П. Галушкіної [12], Л.О. Мусіної [13]. Але, незважаючи на велику кількість досліджень, слід звернути увагу на недостатність наукового опрацювання питання переходу до розвитку промислового виробництва в умовах екологічно орієнтованої економіки.

Метою статті є систематизація основних недоліків розвитку промислового комплексу України в умовах «коричневої» моделі розвитку, уточнення суті концепції сталого розвитку та розробка основних інструментів реалізації цієї концепції для промисловості України.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні склалася модель експортоорієнтованого розвитку промисловості, яка характеризується переважанням слабо диверсифікованого низько-технологічного виробництва. Гіпертрофована енергосировинна спрямованість промислового виробництва сформувалася в процесі ринкової адаптації промислових підприємств під визначальним впливом зовнішнього фактора – сприятливої світової кон'юнктури на базові низькотехнологічні сировинні категорії товарного експорту України. Поряд із використанням недозавантажених виробничих потужностей, наявністю відносно

дешевої ресурсної бази та низькою вартістю робочої сили це стало головним чинником економічного зростання. Ефективність такої моделі надмірно залежить від світової кон'юнктури ринку та характеризується відсутністю механізмів протистояння негативним зовнішнім факторам.

Відсутність або неефективна бюджетна підтримка високотехнологічних галузей промисловості призвели до зменшення у структурі випуску частки видів промислової діяльності, орієнтованих на внутрішній ринок. Іншою важливою тенденцією стали низькі темпи модернізації виробництва. В той час як провідні країни світу широко використовували можливості інноваційної розбудови економіки, промисловість України базується переважно на традиційних технологіях, започаткованих ще на ранніх стадіях індустріалізації.

Динаміка української економіки характеризується наявністю низки системних проблем, що потребують невідкладного вирішення та формують ризики для подальшого економічного зростання – це насамперед критичний стан основних засобів, висока ресурсо- та енергоємність виробництва, низький технологічний рівень та низька інноваційна спроможність економіки. На рис. 1 систематизовано основні проблеми, що стримують розвиток промислового комплексу України.

Перш за все варто відзначити переважання сировинної складової у виробництві. Майже 65% обсягу реалізованої продукції становить сировина, що пояснює високу залежність вітчизняного експорту від динаміки міжнародних товарних ринків. Низька диверсифікованість вітчизняного виробництва також не сприяє гнучкості пристосування до ринкових потреб в умовах кризових явищ. Основну частку у структурі експорту займає металургійне виробництво, яке продемонструвало значну залежність від цінних коливань на світових ринках. Слід відзначити, що у 2009 році відбулося зменшення у структурі експорту частки металургійного виробництва до 24,6% – найнижчий показник починаючи з 2000 року. Високу залежність від зовнішнього попиту має також хімічна промисловість, частка якої у структурі експорту в 2011 році становила 7,9%, а в порівнянні з 2001–2007 роками знизилася на 2,3%. Серед основних чинників, що позначилися на скороченні зовнішньоекономічної діяльності крім наслідків світової економічної кризи, також були обмежений доступ до кредитних ресурсів, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності, зниження платоспроможного попиту населення.

Однією з основних проблем відтворення в українській економіці є критичний стан основних засобів, ступінь зношеності яких невпинно зростає, досягши 74,9% у 2012 році. Експлуатація застарілих основних засобів призводить до спрямування значної частини капіталовкладень на підтримку існуючого технологічного рівня підприємств, замість впровадження нових, сучасніших технологічних процесів. Відсутність дієвих стимулів для інвестування у технологічне переобладнання виробництва призвела до критичного стану основних засобів у низці галузей реального сектору, зокрема,

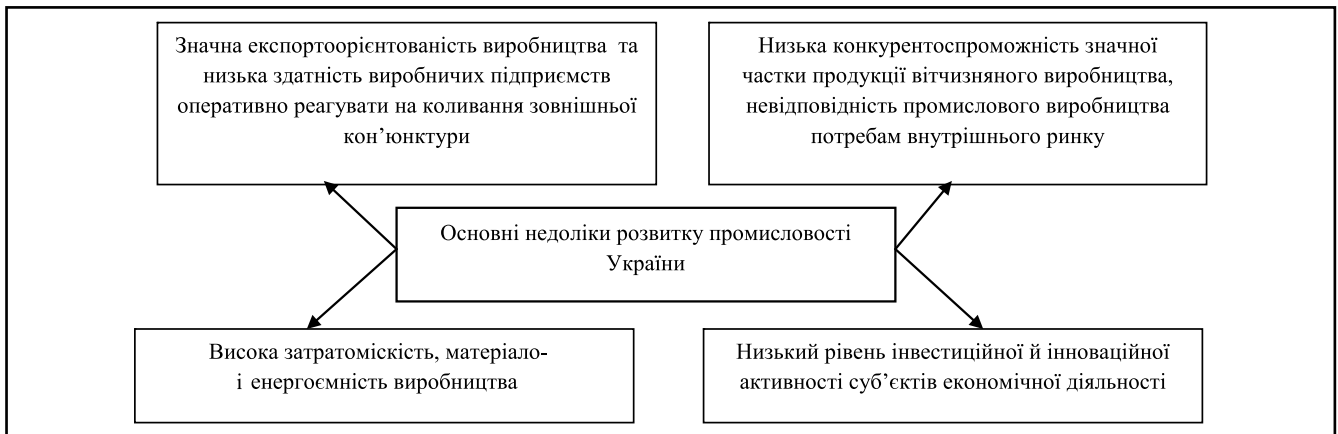


Рисунок 1. Основні недоліки розвитку промисловості України

у транспорті і зв'язку ступінь зношеності становив 94,4%, у переробній промисловості – 66,8%, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 60,7%. Триває зниження рівня матеріальної бази основних галузей соціальної сфери (зношеність основних фондів в освіті – 62,5%, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 50,8%), що створює суттєві перешкоди для якісного розвитку людського потенціалу. Фактично єдиним видом діяльності, де вдалося помітно поліпшити стан технічних основних засобів, є сільське господарство. Стрімко погіршується стан матеріально-технічної бази в низці галузей промисловості. При цьому найкритичніша ситуація склалася на підприємствах машинобудівної галузі, де ступінь зношеності основних засобів становив 83,4%, а також хімічної та нафтохімічної промисловості та виробництва коксу і продуктів нафтопереробки, де цей показник наближається до 70%. Водночас динамічніше відбувалося техніко-технологічне переоснащення у добувній, металургійній, харчовій промисловості та виробництві неметалевої мінеральної продукції, де стан основних засобів покращився.

Низький технологічний рівень вітчизняної економіки обумовлює дуже високий рівень її енергоємності. Споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів на одиницю ВВП в Україні є значно вищим, ніж у розвинених країнах світу, – у 3,7 раза вищим, ніж у країнах ЄС-27, у 2,9 раза – ніж у сусідній Польщі, в 1,4 раза – ніж у Росії. Дуже високою залишається енергетична складова у собівартості низки видів промислової продукції. Водночас забезпеченість власними енергоресурсами становить менше 50%, що відносить проблему енергоєфективності до ключових проблем економічної безпеки.

Низька конкурентоспроможність більшої кількості продукції вітчизняних товаровиробників зумовлює низький попит на вітчизняну промислову продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринку. Наслідком цього є також заміщення на внутрішньому ринку вітчизняної продукції імпортованими аналогами. У структурі імпорту в 2009 році найбільшу частку займають машинобудування – 16,5%, хімічна та нафтохімічна промисловість – 14,3%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 5,9% та харчова промисловість – 5,9%.

Кризові явища 2008–2009 років, які супроводжувалися девальвацією гривні, скороченням кредитування промисловості та населення, позначилися на скороченні імпорту товарів та послуг. Проте, незважаючи на це, частка споживання вітчизняної продукції не збільшилася, на що у значній частині вплинула залежність виробництва від імпортованої продукції, як наслідок підвищення вартості готової продукції на внутрішньому ринку, застаріле обладнання, недостатнє фінансування інвестиційно-інноваційних процесів на промислових підприємствах, низький платоспроможний попит на ринку, що визначило низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Значним недоліком розвитку промисловості України є низький рівень інвестицій в основний капітал. У 2009 році більшість підприємств призупинили свою діяльність у напрямі реконструкції і реорганізації виробництва, через обмеженість фінансових як власних, так і кредитних ресурсів. У 2009 році інвестиції в основному спрямовувалися на завершення вже діючих інвестиційних проектів. Як наслідок, частка валового нагромадження основного капіталу як у випуску, так і у ВВП зменшилася до 7,2 та 18,4% проти 8,7 й 22,3% відповідно в середньому в 2001–2007 роках.

Також серед проблем, що стримують розвиток вітчизняного промислового комплексу, необхідно виділити нерозвиненість галузей виробництва продукції з високою часткою доданої вартості. Продукцію з високим рівнем доданої вартості та інноваційності в Україні виробляє машинобудівна галузь, в якій зосереджено близько 20% основних засобів промисловості. Частка випуску продукції машинобудівної галузі в 2009 році скоротилася до 6,1%, що дещо перевищує рівень 2001 року (5,9%) та значно нижче середнього за 2001–2007 років (7%). Сфера послуг, як і сфера виробництва, також зазнала падіння, що було спричинено зниженням кредитування та платоспроможності попиту як підприємств, так і населення. Однак падіння обсягу випуску у виробничій сфері виявилось більш суттєвими.

Наявність зазначених вище проблем підтверджує нагальну необхідність реформування промислового сектору в напрямі розвитку високотехнологічних виробництв. Однак до цього часу економіка України продовжує залишатися однією з най-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

більш природоємних у світі. Понад дві третини загального обсягу реалізованої промислової продукції країни припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси. Частка продукції соціальної орієнтації перебуває на рівні 1/5 загального обсягу промислового виробництва і має тенденцію до зменшення. Негативні структурні зміни спричинюють не лише низьку економічну ефективність, а й призводять до деградації довкілля та вичерпання запасів природних ресурсів. Сировинна спрямованість виробничої структури в Україні, розрахована переважно на потреби експорту, робить промисловість і економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішнього ринку, стримує розвиток внутрішнього ринку, звужує національні можливості щодо розвитку економіки та призводить до виснажливого й нераціонального використання природних ресурсів, розвитку процесів забруднення і деградації довкілля.

Оцінюючи антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище, можна виділити основні екологічні проблеми у сфері поводження з водними ресурсами, атмосферним повітрям та відходами. Серед основних тенденцій водокористування в Україні слід визначити:

- прогресуюче виснаження потенціалу водних ресурсів через значні обсяги скидання неочищених та недостатньо очищених стічних вод у загальному водовідведенні;

- стали тенденцію до значного забруднення водних об'єктів унаслідок непорядкованого відведення стічних вод від населених пунктів, господарських об'єктів і сільськогосподарських угідь;

- застарілість, незадовільний технічний стан та зношеність основних фондів систем водовідведення, неритмічна та неефективна робота очисних споруд та каналізаційних мереж міст і промислових підприємств, недостатній рівень застосування сучасних технологій очищення стічних вод, підготовки та використання води, їх невідповідність вимогам ресурсозбереження та екологічної безпеки, низькі темпи оновлення основних фондів, які не компенсують процес вибуття з експлуатації амортизованих систем;

- інтенсивну, найчастіше нерегульовану, з порушенням природоохоронного законодавства, забудову водоохоронних зон та прибережних смуг водних об'єктів.

Однією з найгостріших екологічних та соціальних проблем України є забруднення атмосферного повітря антропогенними джерелами: промисловістю, транспортом, опалювальними системами, відходами, отрутохімікатами, які використовуються у сільському господарстві. Підприємства металургійного виробництва та розподілення електроенергії, газу та води щорічно викидають в атмосферу до 66% усіх забруднень від стаціонарних джерел, що є основними забруднювачами атмосферного простору України. Щільність викидів від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на квадратний кілометр в Україні становить 11,4 т, а по деяким важким металам максимальні концентрації у 12,6 рази більше гранично допустимих концентрацій. Таким

чином, в Україні спостерігається критичний стан атмосферного повітря, наслідками якого є виснаження екосистем, збільшення рівня захворюваності та смертності населення. Рівень забруднення атмосферного повітря в Україні досяг небезпечного рівня для здоров'я та життя населення.

Як підсумок, слід зазначити, що збільшення абсолютних обсягів утворення відходів усіх видів зумовлює подальший процес їх накопичення. Не вирішується проблема знешкодження та зберігання небезпечних відходів, залишається гострою проблема розміщення побутових відходів – організаційно-економічний механізм поводження з відходами є не ефективним; фінансування відповідних заходів значно нижче реальних потреб, залишаються нерегульованими питання ідентифікації і класифікації відходів, їх обліку і паспортизації, нормування утворення, стимулювання використання відходів та інше.

У цих умовах надмірного навантаження на навколишнє природне середовище першочерговим завданням стає відмова від використання принципів «коричневої» економіки та пошук шляхів раціонального використання природних ресурсів для забезпечення безпечних природних умов життєдіяльності людства, і запобігання негативних наслідків втручання людини у навколишнє середовище.

Розповсюдження ідей загострення проблем, пов'язаних з екологічними межами економічного зростання, у світовій спільноті та активізація стратегічних досліджень щодо їх подолання знайшли вираження у популяризації широко відомої концепції сталого розвитку, яка за останні 30 років отримала відображення у національних економічних стратегіях 170 країн світу (здебільшого у державах євразійського континенту¹, Північної та Південної Америки², Австралії і Північній Африці). Серед пріоритетних напрямів концепції сталого економічного зростання визначено:

- 1) сприяння більш раціональному (економному) використанню енергії і природних ресурсів, що рівною мірою зменшує техногенне навантаження і підвищує конкурентоспроможність промислового сектору економіки;

- 2) максимально можливе скорочення обсягів відходоутворення на всіх етапах життєвого циклу продукції, що виробляється, за рахунок, по-перше, скорочення утворення відходів виробництва («у джерела») на основі розроблення і впровадження більш досконалих технологій з меншим виходом побічних продуктів, застосування більш ефективних і сучасних підходів утилізації утворених відходів «на кінці труби»; по-друге, утилізація відходів споживання – відпрацьованих продуктів, техніки і матеріалів, строк експлуатації яких було вичерпано;

- 3) формування раціональних структур споживання і підвищення екологічних стандартів господарювання (без завдання шкоди принципам міжнародної торгівлі) шляхом цілових

¹ Європейський Союз, Скандинавські країни, Спільнота незалежних держав на пострадянському просторі, у т.ч. Україна, Китайська народна республіка, Японія та ін. країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

² США, Канада, Аргентина, Бразилія, Мексика.

державних замовлень і закупівель, що особливо актуально для країн з переважанням командно-адміністративних важелів управління природокористуванням;

4) розвиток економічних важелів мотивації поведінкових реакцій економічних суб'єктів шляхом проведення політики екологічно орієнтованих ціноутворення, оподаткування, кредитування, зворотно-залогової системи як додаткових стимулів здійснювати добровільні якісні перетворення в структурі виробництва і споживання, що дозволяють враховувати специфічні інституціональні умови конкретного регіону;

5) імплементація екологічно лояльних норм до системи суспільних цінностей, що орієнтуватиме широкі прошарки населення на пріоритети раціонального споживання за допомогою навчальних, інформаційно-просвітницьких програм і маркетингових акцій, що пропагують екологічно чистий образ життя.

У контексті указаних напрямів складено перелік рекомендацій з консолідованої діяльності урядовим установам, бізнес-структурам і широкій спільноті, зокрема:

1) заохочення розповсюдження існуючих екологічно безпечних технологій використання інноваційних і поновлювальних джерел енергії та природних ресурсів, у тому числі рециркуляції відходів виробництва і споживання, а також системи компенсації природоохоронних витрат, що забезпечили зниження техногенного навантаження на природне середовище (наприклад, платежу за тару);

2) сприяння проведенню наукових досліджень і розробок у сфері екологічно безпечних технологій, впровадження у виробництво більш екологічної продукції;

3) скорочення марнотратного використання матеріалів для упаковки готової продукції;

4) надання допомоги країнами, що розвиваються, з питань підвищення ефективності використання екологічно чистих технологій при врахуванні специфіки національних умов, а також окремим особам та сім'ям у вирішенні питань екологічно обґрунтованого свідомого споживацького вибору шляхом розповсюдження інформації про наслідки різних варіантів і стилів споживацької поведінки з метою стимулювання попиту на екологічно безпечні товари.

Як слідє з пріоритетів, встановлених положеннями міжнародних угод: основними передумовами сталого розвитку виступають, по-перше, ресурсозберігаючі та екологічно чисті технологічні і технічні інновації, по-друге, екологічно лояльні інституціональні правила господарювання юридичних і фізичних осіб. Виходячи з цього доцільно визначати сталий розвиток як безперервний довгостроковий безкризовий розвиток, заснований на створенні (розробленні) і своєчасному впровадженні інновацій із врахуванням екологічно орієнтованого вектору господарювання. Саме високий рівень екологічно орієнтованої інноваційності, ініціативності та лояльності підприємництва виступає рушійною силою формування суспільно-економічної формації, що відповідає домінуючим уявленням про сталість як про триєдиний опти-

мальний баланс економіки, суспільства та природи. Як підкреслюють українські вчені, шляхом до сталого розвитку являється «зелена економіка» 10 .

Україна політично приєдналася до основних міжнародних конвенцій та декларацій щодо необхідності переходу до моделі сталого розвитку. Так, на законодавчому рівні затверджено національні та загальнодержавні програми, серед яких: Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року, Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року, Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища України на період 2011–2015 років тощо. Таким чином, у країні створюється інституційне підґрунтя для імплементації екологічної політики у соціально-економічний розвиток держави. У зв'язку з цим метою екологічної стратегії України визначено стабілізацію і поліпшення стану довкілля шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України для гарантування екологічно безпечного природного середовища, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних систем. Україна вже взяла орієнтир на запровадження принципів «зеленої» економіки. Особливо актуальним це виявилось в контексті необхідності розроблення антикризової політики. В умовах фінансової кризи та загрози глобальної рецесії широко поширення набула ідея «зеленого» стимулювання, що полягає у першочерговій підтримці тих галузей, де масштабні державні інвестиції можуть дати поштовх формуванню «зеленої» економіки. Але для реалізації задекларованої мети мають бути розроблені відповідні практичні заходи та інструменти «озеленення» промисловості України в умовах кризи.

Інструментами екологічно-орієнтованого антикризового управління промисловим виробництвом можуть виступати класичні інструменти антикризового управління (нормативні документи і вбудовані ринкові стабілізатори, інструменти моделювання, спеціалізована інфраструктура – технопарки, кластери, профільні інститути тощо), логічно розширені включенням екологічного імперативу, тобто направлені на стимулювання підприємців до інвестування в екологічно-орієнтовані інновації, покупців до надання переваг «зеленій» продукції та послугам.

Інструментальний апарат підтримки управлінських рішень та практичної реалізації заходів у сфері екологічно орієнтованого управління промисловим виробництвом може бути згруповано за такими напрямками:

1) інституціонально-правовий: закони, постанови, накази, розпорядження, укази, що регулюють порядок, узгоджують діяльність суб'єктів господарювання та встановлюють екологічно прийнятні межі експлуатації природних ресурсів;

2) адміністративний: устави організацій, положення, угоди, посадові інструкції, правила, вимоги та норми, що регулюють відносини суб'єктів господарської діяльності та державних установ з питань споживання природних ресур-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сів, здійснення природоохоронної діяльності, інспекційних перевірок, державної екологічної експертизи;

3) ринковий: тарифи на послуги, податки та екологічні збори, економічні санкції, компенсаційні платежі, податкові, кредитні та інвестиційні пільги, цільові дотації та субсидії;

4) економіко–математичний: виробничі функції, алгоритми та моделі еколого–економічних процесів та систем, індекси розвитку та ефективності, програмне забезпечення;

5) соціально–психологічний: екологічна сертифікація та маркування товарів, проведення широкомасштабних екологічно орієнтованих маркетингових акцій, екологічна реклама у засобах масової інформації, використання логотипів, брендів, торгівельних марок, що підкреслюють «зелений» імідж виробника, анкетування, тестування;

6) інформаційний: екологічний моніторинг, екологічний облік, лабораторний контроль, інформаційні бюлетені, проведення консультацій, семінарів, показів.

Багаторічна практика розвитку економіки в провідних країнах показує, що використання виключно економічних механізмів не здатне забезпечити необхідний ефект. Без активної регулюючої ролі держави не може бути створена ефективна, соціально орієнтована ринкова економіка. Тому немає жодної країни з високорозвиненою економікою, де держава уникає регулювання і стимулювання ключових соціально–економічних, в тому числі інноваційних процесів. При цьому важливо віднайти баланс у взаємодії приватної ініціативи та державної активності, що є взаємозамінними, а взаємодоповнюючими явищами. Зв'язувальною ланкою між ними є інституційне середовище, яке також формується завдяки відповідним діям держави, що перш за все полягає у розробці відповідних нормативних документів. У сфері екологічно орієнтованого антикризового управління промисловим виробництвом нормативні документи використовуються для встановлення загальноприйнятих правил (наборів умов, дій і винятків) екологічно безпечного спеціального природокористування, у тому числі:

– квот і лімітів споживання природних ресурсів та емісії забруднюючих речовин;

– переліків необхідних процедур та порядків їх реалізації при: вилученні ресурсів з природного середовища, поводженні з відходами виробництва, компенсуванні збитків, завданих навколишньому середовищу та населенню.

Не менш важливим для створення відповідного інституційного середовища є використання вбудованих ринкових стабілізаторів (built–instabilizer). До цього типу інструментів державного впливу відносять будь–які економічні заходи щодо (1) стимулювання попиту і пропозиції в період спаду промислового виробництва та (2) стримування зростання виробництва при «перегріві економіки» без необхідності прямого оперативного державного регулювання, що вживаються в умовах вільної ринкової економіки з метою обмежити коливання цін, обсягів виробництва, зайнятості та ін. [15, 16]. Таким чином, їхнє основне призначення полягає в

згладжуванні амплітуди циклів економічної кон'юнктури на основі саморегуляції. До екологічно орієнтованих ринкових стабілізаторів відносять систему:

1) екологічного оподаткування;

2) кредитних пільг на реалізацію діяльності пов'язаної з екологізацією життєвого циклу продукції;

3) державних витрат на природоохоронні цілі, у тому числі: виплату компенсацій та допомог населенню, що проживає в зонах екологічної кризи; здійснення державних програм з нарощування наукового потенціалу, перепідготовки кадрів (підвищення кваліфікації і розвиток навичок роботи з високотехнологічним, наукомістким устаткуванням), формування екологічно чистих інституційних норм природокористування та ін.;

4) регулювання цін на «екологічно чисті» товари і послуги;

5) екологічного страхування, зокрема страхування фінансової відповідальності об'єктів підвищеної екологічної небезпеки та майнових інтересів страхувальників, що виникають в результаті аварійного (раптового, ненавмисного) забруднення навколишнього природного середовища, який забезпечує можливість компенсації частини заподіяних забрудненням довілля збитків шляхом перекладення фінансової відповідальності за екологічну шкоду на страхові компанії та створює додаткові джерела фінансування природоохоронних заходів [17].

Впровадження запропонованих інструментів екологічно–орієнтованого управління промисловим виробництвом та послідовної державної політики надасть можливість створити сприятливе інституційне середовище, що значно прискорить процес переходу промисловості України до концепції сталого розвитку. Це, своєю чергою, дозволить відновити природне середовище та одночасно забезпечити високий рівень життя населення.

Висновки

Нинішня структура промисловості України не відповідає вимогам часу. Її відтворення не зможе забезпечити країні довгострокового економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності виробництва, особливо із врахуванням екологічного імперативу. Тому на сьогодні має бути змінена стратегія розвитку промисловості України. Завданням промислового розвитку має стати створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації вирішувати основні завдання соціально–економічного розвитку та розв'язувати екологічні проблеми, в тому числі пов'язані з необхідністю обмеження та скорочення викидів парникових газів і збільшення їх поглинання. Це можливо на основі впровадження інноваційної моделі розвитку суспільства з урахуванням принципів еколого–орієнтованого розвитку й формування ефективного інвестиційного клімату. Ступінь і концентрація інтелектуального потенціалу на сьогодні визначають потенціал економічного зростання країни.

Участь у найбільш фінансованих ланках ланцюжків доданої вартості продукції, що випускається країною, отримання більш високої ренти від нових ринкових можливостей, які з'являються за рахунок комерціалізації передових науково-технічних розробок і інноваційних рішень має стати пріоритетом сучасної економіки.

У статті розроблено спеціалізований інструментарій управління розвитком промислового виробництва на рівні державних соціально-економічних інститутів, що дозволить досягти задач та підвищення конкурентоспроможності та екологічності суспільного відтворення у довгостроковому періоді. Надзвичайно актуальним є продовження досліджень щодо визначення засобів змінювання технологічної платформи господарювання та інституціональних норм природокористування – розроблення теоретико-методологічного базису, економічно-математичного інструментарію підтримки управлінських рішень та практичних рекомендацій щодо переходу до моделі екологічно-орієнтованого безкризового розвитку промислового виробництва.

Список використаних джерел

1. Carson R. Silent spring / R. Carson, L. Darling. – Boston: Houghton Mifflin ; Cambridge, Mass.: Riverside Press, 1962. – x, 368 p.
2. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М.: Наука, 1978. – 167 с.
3. Медоуз Д.Х. За пределами роста / Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, Й. Рандерс. – М.: Прогресс, 1994. – 304 с.
4. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз, Й. Рандерс, Д. Медоуз; пер. с англ. – М.: Академкнига, 2007. – 342 с.
5. Mesarovic M. Mankind at the turning Point / M. Mesarovic, E. Pestel. – N.-Y.: E.P. Dutton., 1974. – 41 p.
6. Malthus T. Essay on the Principle of Population / T. Malthus – London: Electronic scholarly publishing, 1798. – 126 p.

7. Малое прекрасно: экономика для человека / Э.Ф. Шумахер; пер. с англ. Л. Шарашкин, И. Шарашкина. – РСПИ, 2007 г. – 246 с. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.samorodok.org/schum.pdf>

8. Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия / Д. Белл. – М.: Экономика, 1990. – 246 с.

9. Мир нашего завтра / Состав. И.В. Бестужев-Лада. – М.: Эксмо, Алгоритм-Книга, 2003. – Серия: История XXI века. – 512 с.

10. Чмир О.С. Сутність та значення для суспільного прогресу «зеленої» економіки. «Зелена» Економіка – шлях до сталого розвитку: зб. матеріалів. К.: НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2013. С. 10–16.

11. Буркинський Б.В., Галушкіна Т.П., Реутов В.Є. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. Одеса: НАН України, ІПРЕЕД, 2011. 348 с.

12. Галушкіна Т.П., Мусіна Л.О. Хумарова Н.І. Національна політика «зеленого зростання в Україні» / Т.П. Галушкіна, Л.О. Мусіна, Н.І. Хумарова. Одеса, ІПРЕЕД НАН України. Саки: ПП «Підприємство Фенікс». – 2012–272 с.

13. Мусіна Л.А. Взаємний вплив економіки та природного середовища в сучасному світі: політика, стратегії, технології: монографія / Л.А. Мусіна, А.В. Ямчук, Т.К. Кваша. К.: УкрІНТЕІ, 2012. 260 с.

14. Шарий В.І. Державне антикризове управління: технологічний процес // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. ОРІДУ УАДУ. – О., 2003. – Вип. 2 (14). – С. 171–182.

15. Голубкова Л.Г. Філософія управління: монографія / Л.Г. Голубкова, В.М. Розин. – Йошкар-Ола: Марійський державний технічний університет, 2010. – 608 с.

16. Стратегія сталого розвитку регіону: монографія / І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2010. – 203 с.

Л.Д. БУРЯК,
к.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.М. ПАВЛІКОВСЬКИЙ,
к.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
Н.Л. КРЕМПОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Оцінка ефективності використання основних засобів суб'єктів малого підприємництва

У статті розглядається стан основних засобів суб'єктів малого підприємництва, показники, які характеризують ефективність використання основних засобів суб'єктів малого підприємництва. Проведено аналіз фондів малих підприємств в динаміці, обґрунтовано необхідність оновлення основних засобів на новій

технічній основі, показано взаємозв'язок між фондівдачею і рівнем рентабельності основних засобів та їхній вплив на кінцеві результати суб'єктів малого підприємництва, наведена динаміка зміни прибутку від реалізації продукції в залежності від зміни вартості основних засобів досліджуваних малих підприємств.

Ключові слова: фондодіддача, рівень рентабельності основних засобів, прибуток від реалізації продукції, інвестиційний розвиток, самофінансування, коефіцієнт зносу основних засобів.

В статье рассматривается состояние основных средств субъектов малого предпринимательства, показатели, которые характеризуют эффективность использования основных средств субъектов малого предпринимательства, проведен анализ фондоотдачи исследуемых малых предприятий в динамике, обоснована необходимость обновления основных средств на новой технической основе, показана взаимосвязь между фондоотдачей и уровнем рентабельности основных средств и их влияние на конечные результаты субъектов малого предпринимательства, приведена динамика изменения прибыли от реализации продукции в зависимости от изменения стоимости основных средств исследуемых малых предприятий.

Ключевые слова: фондоотдача, уровень рентабельности основных средств, прибыль от реализации продукции, инвестиционное развитие, самофинансирование, коэффициент износа основных средств.

In this article we present an investigation of current issues in fixed assets management for SMEs. We discuss the indicators describing utilities of fixed assets of SMEs, Providing our analysis with quantitative indicators of SMEs performance such as different forms of returns, we find strong evidences for interdependence between actual returns on fixed assets hold by SMEs and their general financial performance. We actualize the gross profit generating process for SMEs and explain the dependencies of its elements on changes in market value of fixed assets hold by SMEs.

Keywords: returns on funds, returns on fixed assets, gross profit, investment development, self-financing, rate of cumulated depreciation of fixed asset.

Постановка проблеми. Основні засоби – один із найважливіших активів суб'єктів малого підприємництва, і ефективно їх використання прямо впливає на кінцеві результати господарської діяльності. Раціональне використання основних засобів і виробничих потужностей суб'єктів малого підприємництва сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі: збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості вироблюваної продукції.

Метою статті є аналіз стану і ефективності використання основних засобів суб'єктів малого підприємництва в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення відтворення основних засобів важливе значення має вивчення їх використання.

Використання основних засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності суб'єктів малого підприєм-

ництва. У процесі виробництва основні засоби зношуються фізично і старіють морально. Рівень фізичного зносу основних засобів визначається в процесі нарахування амортизації. Цей процес можна розглядати в кількох аспектах: по-перше, як метод визначення поточної оцінки не зношеної частини основних засобів; по-друге, як спосіб віднесення на готову продукцію одноразових витрат на основні засоби; по-третє, як спосіб нагромадження фінансових ресурсів для заміщення виведених з виробничого процесу основних засобів або для вкладення коштів у нове виробництво.

До показників ефективності використання основних засобів належать: фондодіддача основних засобів, рентабельність основних засобів, абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів.

Основним показником, що характеризує ефективність використання основних засобів, є фондодіддача.

Проведений аналіз фондодіддачі досліджуваних суб'єктів малого підприємництва свідчить, що за аналізований період на окремих підприємствах вона зменшилася, на інших збільшилася (табл. 1).

Наведені в табл. 1 дані свідчать, що за аналізований період фондодіддача зменшилася у ТОВ «Полімер» з 3,43 грн. у 2008 році до 3,03 грн. у 2012 році, що становить 88,3%.

Зменшення фондодіддачі обумовлено випереджаючими темпами зростання вартості основних засобів порівняно зі зростанням виручки від реалізації продукції. Так, за аналізований період у ПАТ «Полімер» вартість основних засобів збільшилася з 1985,0 тис. грн. у 2008 році до 3050,5 тис. грн. у 2012 році, або збільшення становить 1065,5 тис. грн., або 53,6%. Виручка від реалізації продукції за аналогічний період збільшилася з 6810,0 тис. грн. у 2008 році до 9168,2 тис. грн. Збільшення становить 2358,2 тис. грн., або 34,6%. Збільшення вартості основних засобів відбулося за рахунок нового будівництва, тобто пасивної частини основних засобів, що і вплинуло на зменшення фондодіддачі основних засобів за аналізований період.

У ПАТ «Прикарпатмолоко» фондодіддача зменшилася з 8,57 грн. у 2008 році до 7,89 грн. у 2012 році, що становить 92,1%. Зазначене обумовлено зменшенням виручки від реалізації продукції з 6769,7 тис. грн. у 2008 році до 4523,2 тис. грн. у 2012 році. Зменшення становить 2246,5 тис. грн., або 33,2%. Вартість основних засобів за аналогічний період зменшилася з 790,0 тис. грн. у 2008 році до 573,7 тис. грн. Зменшення становить 216,3 тис. грн., або 27,4%. Значне скорочення виручки від реалізації продукції за аналізований період обумовлено наступним: з моменту приватизації підприємства (1994 рік) витрат на оновлення основних засобів та вдосконалення технології не здійснювалося і інвестиційною діяльністю підприємство не займалося, що негативно вплинуло на якість вироблюваної продукції. В результаті зазначеного виникли проблеми збуту вироблюваної продукції.

Водночас у інших досліджуваних суб'єктів малого підприємства за аналізований період відбулося збільшення

фондовіддачі. Так, у ТОВ «Імпульс» фондовіддача збільшилася з 2,42 грн. у 2008 році до 4,36 грн. у 2012 році. Збільшення фондовіддачі становить 1,94 грн., або 80,2%. Збільшення фондовіддачі відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції з 3979,2 тис. грн. у 2008 році до 4557,6 тис. грн. Збільшення становить 578,4 тис. грн., або 14,5%. Вартість основних засобів за аналізований період зменшилася з 1642,7 тис. грн. у 2008 році до 1044,2 тис. грн. у 2012 році. Зменшення становить 598,2 тис. грн., або 36,4%. Зменшення вартості основних засобів відбулося за рахунок збільшення за аналізований період зносу основних засобів в результаті застосування прискореного методу нарахування амортизаційних відрахувань. Оскільки фінансування господарської діяльності товариство здійснювало тільки за рахунок власних коштів, а запозиченими коштами воно не користувалося, то інноваційним розвитком товариство не змогло займатися.

У ПАТ «Прилуцький птахокомбінат» фондовіддача збільшилася з 1,84 грн. у 2008 році до 2,23 грн. у 2012 році, збільшення становить 0,39 грн., або 21,2%. Збільшення фондовіддачі відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції з 8330,0 тис. грн. у 2008 році до 10 250,0 тис. грн. у 2012 році. Збільшення становить 1920,0 тис. грн., або 23,0%, а вартість основних засобів збільшилася з 4530,0 тис. грн. у 2008 році до 4610,0 тис. грн. Збільшення становить 80,0 тис. грн., або 1,8%.

У ПрАТ «Сімферопольська дзеркальна фабрика» при збільшенні виручки від реалізації продукції за аналізований період на 81,1% і зменшенні вартості основних засобів на 22,6% фондовіддача збільшилася з 2,46 грн. у 2008 році до 5,76 грн. у 2012 році. Збільшення становить 3,30 грн., або 234,1%. Таким чином, збільшення фондовіддачі відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції і більш ефективного використання основних засобів.

Аналогічна тенденція спостерігається у ТОВ «Руна». При збільшенні виручки від реалізації продукції за аналізований період на 77,4% і зменшенні вартості основних засобів на 1,1%, фондовіддача за аналізований період збільшилася на 81,2%. У ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла» фондовіддача збільшилася з 1,12 грн. у 2008 році до 1,38 грн. у 2012 році. Збільшення становить 0,26 коп., або 23,2%. Зазначене збільшення відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції з 37054,0 тис. грн. у 2008 році до 47316,0 тис. грн. у 2012 році. Збільшення становить 10262,0 тис. грн., або 27,7%, а вартість основних засобів збільшилася з 33 115,0 тис. грн. у 2008 році до 34 177,0 тис. грн. у 2012 році. Збільшення становить 1062,0 тис. грн., або 3,2%.

Другим показником, що характеризує ефективність використання основних засобів, є рентабельність основних засобів. Проведене дослідження рівня рентабельності основних засобів на досліджуваних підприємствах свідчить, що рівень рентабельності основних засобів різко коливається (табл. 2).

Наведені в табл. 2 дані дають змогу стверджувати, що зміна рентабельності основних засобів досліджуваних суб'єктів малого підприємництва залежить від зміни прибутку від реалізації продукції і зміни вартості основних засобів.

Так, у ТОВ «Полімер» прибуток від реалізації продукції збільшився з 154,0 тис. грн. у 2008 році до 353,8 тис. грн. у 2012 році, або майже у 2,3 раза. Зазначене обумовлене тим, що мале підприємство в аналізованому періоді придбало дві імпортні автоматичні лінії з виробництва плівки. Звичайно, вартість основних засобів збільшилася з 1985,0 тис. грн. у 2008 році до 3050,5 тис. грн. у 2012 році, тобто в 1,5 раза. Але за рахунок більш ефективного використання високопродуктивних основних засобів рівень рентабельності основних засобів у ТОВ «Полімер» зріс з 7,8% у 2008 році до 11,6% у 2012 році.

У ПАТ «Прикарпатмолоко» рівень рентабельності основних засобів зріс з 27,7% у 2008 році до 40,8% у 2012 році. Збільшення становить 13,1%. При цьому вартість основних засобів зменшилася з 790,0 тис. грн. у 2008 році до 573,7 тис. грн. у 2012 році. Зменшення становить 216,3 тис. грн., або 27,4%, а прибуток від реалізації продукції збільшився з 219,0 тис. грн. у 2008 році до 234,0 тис. грн. у 2012 році. Збільшення становить 15 тис. грн., або 6,8%.

Аналогічно зріс рівень рентабельності основних засобів у ТОВ «Руна» з 22,9% у 2008 році до 24,9% у 2012 році за рахунок збільшення прибутку від реалізації продукції з 222,0 тис. грн. у 2008 році до 238,5 тис. грн. у 2012 році. Збільшення становить 16,5 тис. грн., або 7,4%.

Водночас у інших досліджуваних суб'єктів малого підприємства відбулося зниження рівня рентабельності основних засобів. Зокрема, у ТОВ «Імпульс» рівень рентабельності основних засобів зменшився з 6,1% у 2008 році до 3,0% у 2012 році за рахунок зменшення прибутку від реалізації продукції з 101,0 тис. грн. у 2008 році до 31,0 тис. грн. у 2012 році, тобто прибуток від реалізації продукції зменшився за аналізований період більше ніж утричі. При цьому вартість основних засобів зменшилася з 1642,7 тис. грн. у 2008 році до 1044,2 тис. грн. у 2012 році. Зменшення становить 598,5 тис. грн., або 36,4%. Зазначене різке скорочення вартості основних засобів обумовлене вибуттям зношених основних засобів і відсутністю в аналізованому періоді їх оновлення.

Проведене дослідження ефективності використання основних засобів свідчить, що показники фондовіддачі, рентабельності основних засобів та прибутку пов'язані між собою (табл. 3).

Наведені в табл. 3 дані свідчать, що збільшення фондовіддачі, як правило, призводить до збільшення прибутку і рівня рентабельності основних засобів.

Так, у ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла» за аналізований період фондовіддача зросла на 123,2%, відповідно рівень рентабельності зріс на 121,5% і прибуток на одну гривню основних засобів збільшився на 133,3%.

Таблиця 1. Динаміка фондів основних засобів досліджуваних суб'єктів малого підприємництва за 2008–2012 роки, тис. грн.

Суб'єкти малого підприємництва	Роки												2012 до 2008, %					
	2008			2009			2010			2011			2012			вартість основних засобів (гр. 14: гр. 2)	вартість основних засобів (гр. 14: гр. 1)	
	вирізка від реалізації продукції	вартість основних засобів	фондовіддача (гр. 1: гр. 2)	вирізка від реалізації продукції	вартість основних засобів	фондовіддача (гр. 4: гр. 5)	вирізка від реалізації продукції	вартість основних засобів	фондовіддача (гр. 7: гр. 8)	вирізка від реалізації продукції	вартість основних засобів	фондовіддача (гр. 10: гр. 11)	вирізка від реалізації продукції	вартість основних засобів	фондовіддача (гр. 13: гр. 14)			
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
ТОВ «Полімер»	6810,0	1985,0	3,43	8017,0	2328,0	3,44	8467,0	2346,0	3,60	8983,5	2990,7	3,02	9163,2	3056,5	3,03	134,6	153,6	88,3
ПАТ «Прикарпатмолоко»	6769,7	790,0	8,57	6637,0	719,0	9,23	5607,0	671,0	8,36	4403,1	601,0	7,32	4523,2	573,7	7,89	66,8	72,6	92,1
ТОВ «Імпулс»	3979,2	1642,7	2,42	4058,8	1561,3	2,60	4140,0	1497,3	2,76	4418,4	1093,6	4,04	4557,6	1044,2	4,36	114,5	63,6	180,2
ПАТ «Прилуцький птахокомбінат»	8330,0	4530,0	1,84	12837,0	4742,0	2,71	8950,0	4748,0	1,89	9445,0	4705,0	2,01	10205,0	4610,0	2,23	123,0	101,8	121,2
ПрАТ «Сімферопольська дзеркальна фабрика»	827,0	336,0	2,46	1241,0	309,0	4,02	1581,0	294,0	5,38	1481,0	265,0	5,59	1498,0	260,0	5,76	181,1	77,4	234,1
ТОВ «Руна»	1808,0	970,0	1,86	4949,0	1061,0	4,66	4230,9	990,0	4,27	4916,0	983,2	5,00	5015,3	958,7	5,23	277,4	98,9	281,2
ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»	37054,0	33115,0	1,12	46203,0	31655,0	1,46	47249,0	30125,0	1,57	46848,0	32550,0	1,44	47316,0	34177,0	1,38	127,7	103,2	123,2

Таблиця 2. Динаміка рівня рентабельності основних засобів досліджуваних суб'єктів малого підприємництва за 2008–2012 роки, тис. грн.

Суб'єкти малого підприємництва	Роки												2012 до 2008, %					
	2008			2009			2010			2011			2012			рентабельність основних засобів (гр. 14: гр. 2)	рентабельність основних засобів (гр. 14: гр. 1)	
	прибуток від реалізації продукції	вартість основних засобів	рентабельність основних засобів (гр. 1: гр. 2)	прибуток від реалізації продукції	вартість основних засобів	рентабельність основних засобів (гр. 4: гр. 5)	прибуток від реалізації продукції	вартість основних засобів	рентабельність основних засобів (гр. 7: гр. 8)	прибуток від реалізації продукції	вартість основних засобів	рентабельність основних засобів (гр. 10: гр. 11)	прибуток від реалізації продукції	вартість основних засобів	рентабельність основних засобів (гр. 13: гр. 14)			
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
ТОВ «Полімер»	154,0	1985,0	7,8	191,0	2328,0	8,2	199,0	2346,0	8,5	308,0	2990,7	10,3	353,8	3050,5	11,6	229,7	153,7	148,7
ПАТ «Прикарпатмолоко»	219,0	790,0	27,7	210,0	719,0	29,2	225,0	671,0	33,5	244,5	601,0	40,5	234,0	573,7	40,8	106,8	72,6	147,3
ТОВ «Імпулс»	101,0	1642,7	6,1	86,0	1561,3	5,5	103,0	1497,3	6,9	60,0	1093,6	5,5	31,0	1044,2	3,0	57,4	63,6	91,8
ПАТ «Прилуцький птахокомбінат»	77,0	4530,0	1,7	79,0	4742,0	1,7	84,0	4748,0	1,8	88,0	4705,0	1,9	85,0	4610,0	1,8	110,4	101,8	105,9
ПрАТ «Сімферопольська дзеркальна фабрика»	24,0	336,0	7,1	29,0	309,0	9,4	23,0	294,0	7,8	21,0	265,0	7,9	19,0	260,0	7,3	79,2	77,4	102,8
ТОВ «Руна»	222,0	970,0	22,9	232,0	1061,0	21,9	273,9	990,0	27,7	320,0	983,2	32,5	238,5	958,7	24,9	107,4	98,8	108,7
ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»	2151,0	33115,0	6,5	1968,0	31655,0	6,2	1116,0	30125,0	3,9	2591,0	32550,0	7,9	2710,0	34177,0	7,9	126,0	103,2	121,5

Таблиця 3. Динаміка показників, які характеризують ефективність використання основних засобів досліджуваних суб'єктів малого підприємництва за 2008–2012 роки, тис. грн.

Суб'єкти малого підприємництва	Роки																	
	2008			2009			2010			2011			2012			2012 до 2008, %		
	фондовіддача, грн.	рівень рентабельності основних засобів, %	прибуток на одну гривню основних засобів, грн.	фондовіддача, грн.	рівень рентабельності основних засобів, %	прибуток на одну гривню основних засобів, грн.	фондовіддача, грн.	рівень рентабельності основних засобів, %	прибуток на одну гривню основних засобів, грн.	фондовіддача, грн.	рівень рентабельності основних засобів, %	прибуток на одну гривню основних засобів, грн.	фондовіддача, грн.	рівень рентабельності основних засобів, %	прибуток на одну гривню основних засобів, грн.	фондовіддача, грн.	рівень рентабельності основних засобів, %	прибуток на одну гривню основних засобів, %
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
ТОВ «Полімер»	3,43	39,0	0,40	3,44	34,0	0,34	3,60	34,0	0,34	3,02	27,0	0,27	3,03	28,0	0,31	88,3	71,8	77,5
ПАТ «Прикарпатмолоко»	8,57	37,7	0,38	9,23	29,2	0,29	8,36	33,5	0,33	4,00	37,8	0,41	8,40	40,8	0,42	98,0	108,2	110,5
ТОВ «Імпulse»	3,42	6,1	0,06	2,60	5,5	0,06	2,76	6,9	0,07	4,04	5,5	0,06	4,36	5,6	0,06	127,5	91,8	100,0
ПАТ «Прилуцький птахокOMBінат»	1,84	1,7	0,02	2,71	1,7	0,02	1,89	1,8	0,02	2,01	1,9	0,02	2,23	1,8	0,02	97,8	105,9	100,0
ПрАТ «Сімферопольська дзеркальна фабрика»	2,46	7,1	0,07	4,02	9,4	0,09	5,38	7,8	0,08	5,59	7,9	0,08	5,76	7,3	0,07	234,1	102,8	100,0
ТОВ «Руна»	1,86	22,9	0,23	4,66	21,9	0,22	4,27	27,7	0,27	5,00	32,5	0,33	5,23	24,9	0,25	281,2	108,7	108,7
ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»	1,12	6,5	0,06	1,46	6,2	0,06	1,57	3,9	0,04	1,44	7,9	0,08	1,38	7,9	0,08	123,2	121,5	133,3

У ТОВ «Полімер», навпаки, зменшення фондівдачі за аналізований період до 88,3% призвело до зменшення рівня рентабельності основних засобів до 71,8% і прибутку на одну гривню основних засобів до 77,5%.

Висновки

На основі проведеного дослідження ефективності використання основних засобів можна зробити такі висновки:

- на окремих досліджуваних суб'єктах малого підприємництва повільно оновлюються основні засоби на новій технічній основі;
- спостерігається зниження ефективності використання основних засобів за аналізований період;
- на окремих досліджуваних суб'єктах малого підприємництва на протязі аналізованого періоду різко знизилася фондівдача основних засобів оскільки було відсутнє інвестування коштів на оновлення основних засобів;
- у більшості досліджуваних суб'єктів малого підприємництва інвестиційний розвиток здійснювався на основі самофінансування, тобто запозиченими коштами не користувалися;
- рівень рентабельності основних засобів досліджуваних суб'єктів малого підприємництва залежить від зміни прибутку від реалізації продукції і зміни вартості основних засобів;

– збільшення прибутку від реалізації продукції при рівних умовах призводить до збільшення рівня рентабельності основних засобів;

– зменшення вартості основних засобів при рівних інших умовах призводить до збільшення рівня рентабельності основних засобів.

Список використаних джерел

1. Буряк Л.Д., Павліковський А.М., Кремпова Н.Л. Управління фінансами суб'єктів малого підприємництва. – К.: КНЕУ. – 2013 – 334 с.
2. Буряк Л.Д., Павліковський А.М., Кремпова Н.Л. Особливості управління активами суб'єктів малого підприємництва. – К.: КНЕУ, 2012. – №27.
3. Євтушенко О.А. Теоретичні аспекти відтворення основних засобів / Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2011 – №2, том 2. – С. 39–42.
4. Кінах А.К. Український прорив. – К.: ВІРА ІНСАЙТ, 2004. – 320 с.
5. Крупка М.І., Демчишак М.Б. Оцінка фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України / Фінанси України № 11, 2011. – С. 22–32.
6. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б. Губський, О. Мозговий та ін., за ред. проф. Д.Г. Лук'яненко. К.: КНЕУ. – 2003. – 467 с.
7. Фінанси підприємств: підручник \ Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін. / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – Восьме видання перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2013 – 519 с.

*О.О. ВЕКЛИЧ,
д.е.н., професор, гол. н. с. відділу економічних проблем екологічної політики і сталого розвитку,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України*

Екологічній індустріалізації та національному сектору екологічних товарів і послуг – особливу увагу при розробці «Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки до 2020 року»

У статті розглядаються активні кроки уряду щодо розвитку ринку екологічних товарів як складника національної економіки та міжнародного ринку екопродукції, будучи спрямовані на активізацію внутрішніх та зовнішніх інвестиційних джерел, зростання зайнятості, збільшення номенклатури та зменшення вартості екотоварів і послуг тощо.

Ключові слова: «зелена» економіка, природне середовище, екологічна індустріалізація.

В статье рассматриваются активные шаги правительства относительно перестройки рынка экологических товаров как составляющей части национальной экономики и международного рынка экопродукции, будучи направ-

лены на активизацию внутренних и внешних инвестиционных источников, роста занятости, увеличения номенклатуры и уменьшения стоимости экотоваров и услуг и т.п.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, естественная среда, экологическая индустриализация.

Постановка проблеми. Ключовим компонентом політики «зеленого» зростання є технологічна модернізація й трансформація промисловості в більш «зелену» та ресурсоефективну, з низькими обсягами викидів і відходів забруднюючих речовин. Процес розвитку «зеленої» економіки здійснений, як свідчить зарубіжний досвід, через (1) широкомасштабне впровадження новітніх ресурсо- й при-

родозберігаючих технологій завдяки (2) активному екологічному інвестуванню та дієвості існуючих державних механізмів й регуляторів інноваційної та інвестиційної активності суб'єктів господарювання, спрямованих на стимулювання екологоконструктивних структурних змін у національних господарствах. Це положення заслуговує на особливу наукову та практичну увагу, оскільки розкриває два провідних взаємопов'язаних шляхи досягнення принаймні початкового етапу становлення «зеленої» економіки в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз сучасної зарубіжної практики господарювання показує, що екологічна модернізація матеріально-технічної бази і ресурсозберігаюча реструктуризація національного комплексу галузей утворюють найважливіші напрями реалізації «зеленої» індустріальної політики (екологічної індустріалізації). Йдеться, зокрема, про формування та розповсюдження екологічно орієнтованого виробничого апарату, особливо в екологічно брудних виробництвах і галузях, водночас з паралельним розвитком прискореними темпами технологій та галузей, які становлять основу науково-технічного прогресу й ресурсозберігання, в тому числі спеціалізовану індустрію охорони навколишнього природного середовища.

Мета статті – розглянути активні кроки уряду щодо розбудови ринку екологічних товарів як складника національної економіки та міжнародного ринку екопродукції, будучи спрямовані на активізацію внутрішніх та зовнішніх інвестиційних джерел, зростання зайнятості, збільшення номенклатури та зменшення вартості екопродукції та послуг тощо.

Виклад основного матеріалу. Екологічна індустріалізація національних господарств формує перспективне та високоефективне джерело зростання сукупного суспільного продукту – сектор екологічних товарів і послуг (ЕТП). Згідно з визначенням ОЕСР (1998) в редакції Євростату (2007) сектор екологічних товарів та послуг складається з «видів діяльності, що виробляють товари та послуги для оцінки, попередження, обмеження, мінімізації або усунення шкоди, нанесеної водному середовищу, повітрю та ґрунту, а також для вирішення проблем, пов'язаних з відходами, шумом та екосистемами. Сюди також входять чистіші технології, товари та послуги, що зменшують екологічний ризик і мінімізують забруднення та використання ресурсів» [1]. Згодом (у 2009 році) Євростатом конкретизується: «Сектор екологічних товарів та послуг складається з гетерогенної серії виробників технологій, товарів та послуг, що: (1) вимірюють, контролюють, відновлюють, запобігають, турбуються, мінімізують, відшуковують та відчувають екологічну шкоду, завдану повітрю, воді та ґрунту, так само як і проблем, пов'язаних із відходами, шумом, біорізноманіття та ландшафтами. Йдеться про «чистіші» технології, товари та послуги, що запобігають забрудненню; (2) вимірюють, контролюють, відновлюють, піклуються, мінімізують, досліджують і є чутливими до виснаження ресурсів. Йдеться здебільшого про ресурсоефективні технології, товари та послуги, що мінімізують використання при-

родних ресурсів. Такі технології та продукти (себто товари та послуги) мають задовольняти критерії кінцевого споживання (наприклад, екологічний захист) або критерій управління ресурсів як основну ціль» [2].

Насичення цього сектору ринкової економіки є цільовим призначенням екологічного підприємництва – «зеленого» бізнесу. За визначенням фахівців поважної консалтингової компанії «Ернст&Янг», термін «зелений» бізнес використовується для позначення діяльності, що відноситься до сектору ЕТП, охоплюючи такі три групи компаній:

- компанії, чиєю діяльністю є виробництво екологічних товарів та послуг (традиційний «Сектор екологічних товарів та послуг»);

- фірми, які пішли на активні та самостійні дії, щоб змінити свою продукцію та/або процеси, беручи до уваги сталий розвиток («зелені» компанії/підприємства);

- усі інші фірми, що вживають ряд заходів щодо підвищення ефективності процесу або змінюють свій імідж [3].

«Зелена» індустрія, чи «зелені» сектори економіки, реалізують нові джерела зростання, пов'язані з впровадженням екологоконструктивних технологій та ефективним використанням природних ресурсів, виробництвом екологічної продукції та наданням екологічних послуг, відповідно забезпечуючи створення доданої вартості та зростання прибутків компаній, що займаються цією діяльністю (див. рис.). Паралельно створюються вигоди і для довкілля внаслідок скорочення споживання енергії та матеріалів, зменшення рівня забруднення ґрунту, води й повітря, вуглецевого сліду, рециркуляції відходів тощо. Сприяння екологічній індустріалізації та розвитку сектору екологічних товарів і послуг, «позелененню» традиційних так званих «коричневих» технологій і моделей ведення бізнесу становить центральне завдання державних стратегій переходу до більш «зеленої» економіки.

Попри об'єктивну необхідність здійснення екологічної трансформації вітчизняного технологічного способу виробництва, численні потенційні економічні, екологічні та соціальні вигоди, які здатний забезпечити в Україні національний ринок ЕТП, сучасний стан екологічного підприємництва характеризується стихійним формуванням попиту на товари і послуги екологічного призначення, нерегульованістю, відсутністю сприятливих для її розвитку організаційних, економічних і правових умов.

Справді, дотепер захист довкілля та розвиток «зелених» технологій не є пріоритетними питаннями для українських урядовців. Загалом бракує політичної волі для впровадження необхідних реформ і в енергетичному секторі. Розвиток «зеленої» економіки знаходиться в Україні на початковій фазі, не набули широкого впровадження її елементи. В Україні досі не існує цілісної державної політики в даному напрямку, не помітно жодних політичних спроб об'єднати всі заходи в єдину узгоджену стратегію «зеленого» зростання.

На противагу, в країнах пострадянського простору проблеми «зеленої» економіки включаються в стратегії розвитку.

ЕКОНОМІЧНА, ЕКОЛОГІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СЕКТОРУ ЕТП

- **Розширюється сфера прикладання капіталу** з високою нормою нагромадження та швидкістю обороту.
- **Функціонує стабільне і високорентабельне джерело** зростання сукупного суспільного продукту.
- **Виникають нові напрями підприємницької діяльності**, зростання інвестицій, нарощення ВВП.
- **Активізується процес нагромадження капіталу**, причому не за рахунок забруднення природи або підвищеної експлуатації її ресурсів, а навпаки – шляхом розв'язання екологічних проблем.
- **Утворюються нові робочі місця**, що сприяє зростанню зайнятості та підвищенню загальної екологічної культури.
- **Прискорюється процес ресурсозберігаючої технологічної модернізації** з усіма її позитивними наслідками.
- **Відбувається екологізація виробничого потенціалу** національної економіки.
- Реалізується **потенціал продажу квот** на викиди парникових газів.
- Зміцнюється **конкурентоспроможність національної економіки**, активізується міжнародна торгівля.
- Покращується **міжнародний імідж України**.
- Набуває поширення **культура екологічно відповідального споживання**.
- Покращується **якість екологічної освіти**.
- **Досягається певний баланс** між інтересами господарюючих суб'єктів і забезпеченням належної якості навколишнього середовища.
- **Зменшується тиск на довкілля**, пом'якшуються екологічно кризові ситуації.
- **Підвищується ефективність екологічних витрат**, зменшуються суспільні витрати на подолання та упередження екологічно кризових ситуацій.
- **Покращується управління природоохоронною діяльністю**

Економічна, екологічна та соціальна ефективність сектору ЕТП

Наприклад, у Росії прийнята «Стратегія–2020», в якій важливу роль надано впровадженню засад «зеленої» економіки; Казахстан опублікував «Національний звіт по інтеграції інструментів «зеленого» зростання в Республіці Казахстан» (2010 рік); у Білорусії оприлюднена національна доповідь «Сталий розвиток Республіки Білорусь на принципах «зеленої» економіки» (2012), в якій пріоритети надаються розвитку екосистем.

Варто підкреслити, що вплив ЄС у формі різного роду вимог з адаптації національного законодавства до європейського потенційно може відіграти одну з ключових ролей в «озелененні» економіки. А це досягне лише за умови відповідальної та прозорої діяльності у даному напрямку. Тому створення «Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки до 2020 року», започатковане фахівцями Науково–дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [4], є, безумовно, конче необхідним узагальнюючим документом, формат якого надасть законодавчий поштовх до практичних дій по розбудові національного господарства України за вектором «озеленення».

Водночас слід висловити застереження проти дублювання окремих положень такої Концепції розробленням більш деталізованих спеціальних концепцій на кшталт так званої «Концепції впровадження в Україні ресурсоефективного та більш чистого виробництва», яка своїми позиціями не лише повторює певні положення, викладені в проекті «Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки до 2020 року», а й може розфокусувати державну увагу до головно–го – забезпечення сприятливих умов для екологічної індустріалізації та розвитку національного сектору екологічних товарів і послуг, складовою котрого, до речі, є ресурсоефективне та більш чисте виробництво. Не потрібно, на мій

погляд, плодити документи, які звужують сконцентровану стратегічну та тактичну спрямованість державних кроків на шляху до «озеленення» вітчизняної економіки. Натомість доцільно конкретизувати ті концептуальні напрями, що містить проект цілісної та ємної «Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки до 2020 року», розробленням відповідних національних планів дій, наприклад, на зразок «Національного плану дій щодо переходу на засади сталого промислового розвитку в Україні» [5].

Україна, за оцінками фахівців, вважається інвестиційно привабливим регіоном можливого динамічного ринку для виробів та послуг в галузі охорони довкілля. Загальний потенціал розвитку українського ринку чистих технологій за напрямками управління відходами, водних технологій, підвищення екологічної безпеки промислових підприємств й впровадження енергозберігаючих технологій складає, за оцінками IBCentre, більше 325 млрд. грн. (\$40 млрд.). За їхніми розрахунками, близько 105 млрд. грн. необхідно інвестувати для рішення поточних проблем в проекти переробки твердих побутових відходів; 70 млрд. грн. – у сегмент водопостачання і каналізації; 100 млрд. грн. – в проекти підвищення екологічної безпеки промислових підприємств, головним чином теплових електростанцій та металургійних заводів; близько 50 млрд. грн. потрібно для реалізації першочергових заходів підвищення енергоефективності в комунальному секторі [6].

Очевидно, що український «зелений» бізнес потребує широкомасштабної реальної організаційної, економічної та інституційної підтримки (патронату) з боку держави. Державне вирішення проблеми полягає у формуванні за відносно короткий проміжок часу повноцінних інституціональних умов сприяння розвитку екологічного бізнесу.

Експертна оцінка з орієнтованої вартості досягнення завдань стосовно розвитку сектора ЕТП в Україні показує, що вони практично не вимагають додаткових бюджетних асигнувань, оскільки досягнення цілей та завдань розвитку сектору ЕТП є органічною складовою реалізації задекларованих відповідними програмами, концепціями, стратегіями національних екологічної, промислової, інноваційно-інвестиційної політик, тобто позиціонується на загальнодержавному рівні, а відповідальними виконавцями визначаються відповідні міністерства та відомства України у межах їх повноважень та обсягів фінансування.

Висновки

На завершення зазначу, що активні кроки уряду щодо розбудови ринку екологічних товарів як складника національної економіки та міжнародного ринку екопродукції, будучи спрямовані на активізацію внутрішніх та зовнішніх інвестиційних джерел, зростання зайнятості, збільшення номенклатури та зменшення вартості екотоварів і послуг тощо, позитивно позначаються на становищі реального сектору економіки і якості навколишнього природного середовища, а отже, матимуть підтримку в суспільстві. Цьому сприятиме також і безпосередня участь представників громадських організацій в розробленні «Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки до 2020 року».

Список використаних джерел

1. ICEDD for Eurostat Draft Compilation Guide on Environmental Sector. Version 3 // OECD, 2007. [Electronic Source] Mode of access: http://forum.europa.eu.int/Public/irc/dsis/envirmeet/library?l=/meetings_planning/version-for_commentsxls/_EN_1.0_&a=d.
2. Ernst & Young Comparative Advantage and Green Business // Ernst & Young, 2008 [Electronic Source] Mode of access: <http://www.bis.gov.uk/files/file46793.pdf>
3. IECDD for Eurostat Data Collection Handbook on Environmental Goods and Services. Final Draft // OECD, 2009. [Electronic Source] Mode of access: http://unstats.un.org/unsd/envaccounting/londongroup/meeting14/LG14_Bk6a.pdf
4. В НДЕІ у 2013 році розпочато виконання комплексної НДР на тему: «Розроблення Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки» / Режим доступу: http://ndei.me.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=145:2013-04-16-16-09-06&catid=57:-qq-&Itemid=67.
5. Мусіна Л.А. Ресурсоефективне виробництво та еко-інновації як рушії «зеленої» трансформації // «Зелена» економіка – шлях до сталого розвитку: зб. матеріалів / Упоряд. О.С. Чмир. – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2013. – С. 25.
6. ECOSMART 2012: потенціал розвитку українського ринку чистих технологій складає більше 40 мільярдів доларів / Режим доступу: <http://ecoclubua.com/2012/05/ecosmart-2012-potential/>

УДК 657.44

Т.А. БУРОВА,

д.е.н., професор, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Аудит доходів за видами діяльності підприємства

У статті проведено дослідження основних завдань, об'єктів аудиту доходів за видами діяльності суб'єкта господарювання. В процесі дослідження з'ясовано, що становлення ринкових відносин в Україні потребує вдосконалення організації і методики аудиту доходів за видами діяльності виходячи з його організаційно-технологічних особливостей. Розроблені окремі моделі робочих документів аудитора, алгоритм перевірки бази розрахунку податкових зобов'язань з ПДВ. Запропонована послідовність етапів перевірки доходів за видами діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: аудит доходів, послідовність, алгоритм, робочий документ, види діяльності, підприємство.

В статье проведено исследование основных задач, объектов аудита доходов по видам деятельности предприятия. В процессе исследования установлено, что становление рыночных отношений в Украине требует совершенствования организации и методики аудита доходов по видам деятельности исходя из его организацион-

но-технологических особенностей. Разработаны отдельные модели рабочих документов аудитора, алгоритм проверки базы расчета налоговых обязательств по НДС, предложена последовательность этапов проверки доходов по видам деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: аудит доходов, последовательность, алгоритм, рабочий документ, виды деятельности, предприятие.

The article studied the main tasks audited income by the entity. The study found that the development of market relations in Ukraine needs to improve the organization and methodology of auditing revenue by activity, based on its organizational and technological features. Developed separate models working papers of the auditor, the algorithm checks the base calculation VAT liabilities. The sequence of stages verify income by business entities.

Keywords: audit proceeds, sequence, algorithm, working paper, activities, company.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Своєчасне прийняття ефективних управлінських рішень керівництвом підприємств можливе на основі достовірних показників обсягу виробництва і реалізації продукції, ціни та доходів за видами діяльності суб'єкта господарювання, фінансових результатів, що знаходиться у відповідному взаємозв'язку. Досвід вітчизняних підприємств та зарубіжних компаній показує, що важливою складовою ефективною системи управління є застосування зовнішнього і внутрішнього аудиту. Отже, розробка дієвої методики аудиту доходів підприємства, що включає повний обсяг інформаційних джерел, об'єктів і оптимальних етапів перевірки, розробка моделей робочих документів аудитора є запорукою підтвердження показників фінансової, податкової та інших видів звітності. Метою аудиту доходів підприємства є встановлення достовірності даних первинних документів щодо визначення доходів та формування фінансових результатів, повноти та своєчасності їх відображення в облікових регістрах, відповідності методики обліку доходів за видами діяльності згідно діючих законодавчо-нормативних документів України.

У процесі аудиту доходів вивчається: облікова політика, момент виникнення доходів, наявність окремого обліку доходів від різних видів діяльності, повнота розкриття інформації про доходи у фінансових звітах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням організації і методики аудиту доходів приділялася значна увага таких відомих вчених економістів, як Ф.Ф. Бутинець, В.Ф. Голов, Г.М. Давидова, М.В. Кужельний, М.В. Мельник, В.Я. Савченко, В.О. Шевчук, Л.М. Янчева, та багато інших. Але окремі праці вчених містять вузький перелік інформаційних джерел, не повний перелік процедур і не висвітлюють аудиторські дії та результативні робочі документи для підтвердження показників звітності [1, 2].

Мета статті – дослідження основних завдань та науково обґрунтованої послідовності аудиту доходів за видами діяльності підприємства в умовах мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища, які особливо актуальні в кризовий період.

Виклад основного матеріалу. Загальна проблема аудиту доходів полягає в недосконалому науково обґрунтованих дієвих методик аудиторських перевірок за видами

діяльності підприємств. Предметом аудиту обліково-аналітичного відображення доходів і результатів діяльності є господарські процеси, що безпосередньо пов'язані з розрахунком обсягів реалізації продукції і фінансових результатів, а також зв'язки з контрагентами підприємства.

До основних завдань аудиту операцій з обліку доходів підприємств можна віднести: перевірка доходів в розрізі класифікаційних груп згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку; дотримання умов визнання та вартісної оцінки доходів за видами економічної діяльності; перевірка законності та правильності відображення показників доходів в фінансовій, податковій та інших видах звітності.

Згідно з власним досвідом проведення перевірок і плідних напрацювань інших економістів, інформаційними джерелами отримання аудиторських доказів аудиту доходів за видами діяльності підприємств визначено: первинні і зведені документи (накладні, товарно-транспортні накладні, акти виконаних робіт та послуг, договори, касові ордера, платіжні доручення, виписки з поточного рахунку банківських установ, митні декларації, інвойси, фіскальні звіти, реєстри обліку доходів та інше); облікові регістри (Журнали З, Б, 1, відомості 1.1, 1.2, аналітичні рахунки 7-го класу, Головна книга, оборотно-сальдова відомість та інше); звітність (фінансова, управлінська, статистична, податкова); акти попередніх перевірок аудиторської фірми, податкової інспекції та інші; накази, розпорядження підприємства. Виходячи з предмету і завдань обліку доходів за видами діяльності підприємств необхідно сформувати об'єкти аудиту (табл. 1).

У зв'язку з тим що аудиторська перевірка – це творчий процес аудитора, виходячи із його професіоналізму, організаційно-технологічних особливостей підприємства можлива різна послідовність аудиту.

Ми рекомендуємо таку послідовність аудиту операцій з обліку доходів за видами діяльності підприємств.

1. Перевірка наявності та правильності оформлення первинних документів і договорів з покупцями та замовниками. Аудитор перевіряє наявність первинних документів, їх оформлення, звертаючи увагу на грамотність виправлення помилкових записів (коректурний метод, «червоне сторно»,

Таблиця 1. Об'єкти аудиту з обліку доходів діяльності підприємства

Зміст облікової політики згідно з наказом підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • первинні і зведені документів з обліку доходів; • список осіб, які мають право підписувати документи; • наявність графіку документообігу; • склад доходів за видами діяльності підприємства; • методи оцінки доходів; • робочий План рахунків щодо обліку доходів
Операції з обліку доходів	<ul style="list-style-type: none"> • дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); • податкові зобов'язання з податку на додану вартість; • інші вирахування з доходів; • чистий дохід від реалізації продукції; • інші доходи від операційної діяльності; • дохід від участі в капіталі; • інші фінансові доходи; • інші доходи
Записи в облікових регістрах, звітності	
Акти перевірки ведення обліку доходів на підприємстві	

Таблиця 2. Модель робочого документа щодо зіставлення даних первинних документів з даними синтетичного обліку з покупцями та замовниками

№ п/п	Найменування (контрагента, документа, номер, дата)	Дані первинних документів	Згідно з даними синтетичного обліку (Кт рах. 70, 71 та ін.)	Відхилення, + / -
1				
2				

Таблиця 3. Класифікація доходів і витрат згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

Доходи	Витрати
Доходи від реалізації продукції (рах. 70)	Собівартість реалізації продукції (рах. 90) Загальновиробничі витрати (рах. 91) Адміністративні витрати (рах. 92) Витрати на збут (рах. 93)
Інший операційний дохід (рах. 71)	Інші витрати операційної діяльності (рах. 94)
Дохід від участі в капіталі (рах. 72)	Витрати від участі в капіталі (рах. 96)
Інші фінансові доходи (рах. 73)	Фінансові витрати (рах. 95)
Інші доходи (рах. 74–76)	Інші витрати (рах. 97–99)

додаткових записів), а також порівнює дані первинних і зведених документів з обліковими регістрами (табл. 2).

2. Перевірка правильності класифікації, оцінки доходів та умов їх визнання за видами діяльності. Увага аудиторів при проведенні такої перевірки концентрується на умовах визнання доходів звітного періоду та класифікації доходів за видами діяльності згідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [3]. Необхідно уточнити: чи додержується суб'єкт господарювання діючих вимог П(С)БО 15 «Дохід» і 16 «Витрати» щодо порядку класифікації здійснених витрат і одержаних доходів (табл. 3).

Варто звернути увагу на надходження, що не визнаються доходами: непрямі податки та обов'язкові платежі, що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів; надходження за договорами комісії, доручення та інші на користь комітента; суми попередньої оплати продукції, товарів, послуг; суми авансу в рахунок оплати продукції, товарів, послуг; надходження від первинного розміщення цінних паперів тощо.

3. Аудит повноти відображення доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (рахунки 701–704). Повинно бути підтверджено, що операції належним чином санкціоновані; на рахунках бухгалтерського обліку відображені всі здійснені угоди з продажу; записи в облікових регістрах відображені своєчасно; вартісна оцінка операцій здійснена правильно. Для цього необхідно порівняти записи в регістрах обліку з даними первинних документів; дати, зазначені у первинних документах, з датами у регістрах обліку; перевірити арифметичну точність підсумків. По операціях в іноземних валютах необхідно перевірити застосування валютних курсів та їх відповідність офіційному курсу НБУ. При цьому аудитор розробляє моделі необхідних робочих документів.

При перевірці бухгалтерського обліку операцій із реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) перевіряється правильність та своєчасність нарахування податкових зобов'язань з податку на додану вартість (ПДВ) та акцизного збору і звертати увагу на операції, які є об'єктом оподаткування. Одним

зі складних методичних прийомів перевірки є розрахунок бази для визначення податкових зобов'язань з ПДВ. Це визначено тим, що момент виникнення доходу (за фактом відвантаження) від реалізації продукції не співпадає з базою оподаткування ПДВ (перша подія: або відвантаження продукції або оплата). Нами розроблено алгоритм перевірки нарахування податкових зобов'язань з ПДВ, який успішно випробуваний на десятках підприємств Миколаївської області. При умовах виконання вимог Інструкції по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку (всі операції по реалізації продукції записані по Дт рахунку 36 та Кт рахунків класу 7) для визначення бази оподаткування з ПДВ доцільно використовувати формулу:

$$B_o = D_{об за рах 36} - K_{п/с за рах 36} + K_{к/с за рах 36}, \quad (1)$$

де B_o – база оподаткування; $D_{об за рах 36}$ – дебетовий оборот за рахунком 36 за звітний період; $K_{п/с за рах 36}$ – кредитове сальдо на початок звітного періоду за рахунком 36; $K_{к/с за рах 36}$ – кредитове сальдо на кінець звітного періоду за рахунком 36.

Однією з переваг даного алгоритму є те, що розрахунок бази оподаткування можна скласти за місяць, квартал, рік в цілому по всім покупцям і замовникам, а також без ускладнень ввести в комп'ютерну програму забезпечення як обліку так і аудиту. Позитивний ефект від перевірки повноти нарахування ПДВ дає складання моделі робочого документа аудитора звірки даних (табл. 4).

4. Перевірка операцій з обліку доходів від іншої операційної діяльності (рахунки 710–718). Доцільно підтвердити правильність та повноту відображення доходів від штрафів, визнаних боржниками; повноту та своєчасність відображення доходів від безоплатно одержаних оборотних засобів, операційної оренди активів; повноту відображення доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках; правильність визначення доходів від купівлі–продажу іноземної валюти та розрахунок курсових різниць.

5. Аудит доходів від фінансових операцій (рахунки 721–733) включає в себе перевірку доходів від інвестицій в

Таблиця 4. Модель робочого документа звірки даних з податкового зобов'язання з ПДВ (Кт рах. 641)

Місяць	Декларація з ПДВ	Реєстр вида-них податко-вих накладних	Головна книга (Кт 641)	Дані податко-вих накладних	Дані перевірки	Відхилення, +/- (гр. 2 – гр. 6)
1	2	3	4	5	6	7
01						
02						
...						
12						
Всього за рік						

Таблиця 5. Модель робочого документа звірки даних синтетичного обліку інших доходів з даними фінансової звітності

№ п/п	Види доходів	Дані фінансової звітності (ф. 2)	Дані синтетичного обліку	Відхилення, +/-
1	2	3	4	5
1				

асоційовані підприємства, доходів від спільної діяльності, доходів від інвестицій в дочірні підприємства, доходів від дивідендів і відсотків, які одержуються підприємством.

Одним зі складних етапів аудиту обліку доходів є перевірка правильності відображення в обліку операцій з надання у фінансову оренду об'єктів лізингу, які передбачають передачу прав власності активів після закінчення строку оренди. При цьому необхідно перевірити правове забезпечення господарських операцій із фінансового лізингу, звернути увагу на порядок оформлення письмових договорів, які повинні відповідати вимогам Податкового кодексу України та іншим чинним законодавчим документам [4]. Мета такої перевірки полягає у встановленні правильності оформлення зазначених договорів, для того щоб підприємство знижувало ризики доведення дійсності проведених операцій.

6. При перевірці правильності відображення доходів від інвестиційної діяльності та інших доходів (рахунки 741–746) необхідно звернути увагу на правильність відображення доходів від фінансових інвестицій і майнових комплексів, доходів від неопераційних курсових різниць, безоплатно одержаних активів, відшкодування збитків від стихійних лих тощо. Перевірку повноти та своєчасності відображення в обліку доходів за фінансовими інвестиціями необхідно проводити за окремими її видами (акціями, облігаціями тощо), емітентами та методами участі в капіталі. При аудиті достовірності інформації доходів за видами діяльності підприємства у фінансовій звітності необхідно дані синтетичного обліку доходів звірити з даними фінансової звітності (табл. 5).

При наявності відхилень між даними синтетичного обліку доходів і фінансової звітності, аудитор повинен з'ясувати

причини таких відхилень та надати рекомендації з виправлення встановлених помилок. Виявлені факти відхилень обліку доходів за видами діяльності суб'єкта господарювання, недотримання законодавства реєструються в робочих документах аудитора, а потім узагальнюються у аудиторських звіті та висновку.

Висновки

У процесі дослідження з'ясовано, що становлення ринкових відносин в Україні потребує вдосконалення організації і методики аудиту доходів за видами діяльності підприємства, виходячи з його організаційно-технологічних особливостей. Розроблено об'єкти аудиту, окремі моделі робочих документів аудитора, алгоритм перевірки бази визначення податкових зобов'язань по ПДВ запропоновано послідовність етапів перевірки доходів за видами діяльності суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Аудит / Г.М. Давидов, І.Г. Давидов, Ю.Г. Давидов та ін.: за ред. Г.М. Давидова, М.В. Кужельного. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К.: Знання, 2009. – 495 с.
2. Аудит / Л.М. Янчева, З.О. Макеєва, А.О. Баранова та ін. – К.: Знання, 2009. – 335 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України №290 від 29.11.99 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Планування маркетингових заходів у торговельних мережах України

Планування маркетингових заходів у торговельних мережах передбачає їхнє групування по двом напрямкам: заходи, спрямовані на стимулювання товаропровідного ланцюга; заходи, спрямовані на дослідження і стимулювання кінцевого споживача.

Сучасний трейд-маркетинг передбачає розробку комплексу знань і дій, спрямованих на збільшення попиту на товари і послуги різних каналів збуту: в магазинах, серед власного торгового персоналу компанії, торгових партнерів (дилерів, дистриб'юторів), кінцевих споживачів.

В Україні трейд-маркетинг – один із напрямів, що характеризується позитивними показниками до зростання і забезпечує підприємству збільшення обсягу продаж сортименту (або конкретного продукту, ТМ), активної клієнтської бази, рівня дистрибуції, середнього замовлення/покупки (SKU) та ін.

Американські й європейські компанії усвідомили цінність інструментів трейд-маркетингу, які забезпечують результативність їхнього застосування. Актуальним для більшості українських товаровиробників є питання перерозподілу маркетингових бюджетів з урахуванням планування маркетингових заходів у торговельних мережах.

Ключові слова: маркетингові заходи, торговельна мережа, трейд-маркетинг, маркетингове планування.

Планирование маркетинговых мероприятий в торговых сетях предусматривает их группирование по двум направлениям: мероприятия, направленные на стимулирование товаропроводящей цепи; мероприятия, направленные на исследование и стимулирование конечного потребителя.

Современный трейд-маркетинг предусматривает разработку комплекса знаний и действий, направленных на увеличение спроса на товары и услуги разных каналов сбыта: в магазинах, среди собственного торгового персонала компании, торговых партнеров (дилеров, дистрибьюторов), конечных потребителей.

В Украине трейд-маркетинг – одно из направлений, которое характеризуется позитивными показателями роста и обеспечивает предприятию увеличение объема продаж ассортимента (или конкретного продукта, ТМ), активной клиентской базы, уровня дистрибуции, среднего заказа / покупки (SKU) и др.

Американские и европейские компании осознали ценность инструментов трейд-маркетинга, которые обеспечивают результативность их использования. Актуальным для большинства украинских товаропроиз-

водителей является вопрос перераспределения маркетинговых бюджетов с учетом планирования маркетинговых мероприятий в торговых сетях.

Ключевые слова: маркетинговые мероприятия, торговая сеть, трейд-маркетинг, маркетинговое планирование.

Planning of marketing measures in trade networks envisages their grouping for two directions: the measures sent to stimulation of product's chain; measures sent to research and stimulation of end-user.

The modern trade-marketing envisages development the complex of knowledge and actions sent to the increase of demand for goods and services different channels of sale: in shops, among the own sales personnel of company, trade partners (dealers, distributors), end-user.

In Ukraine the trade-marketing is one of directions, that is characterized by positive indexes to the increase and provides to the enterprise of volume increase the sale of assortment (or concrete product, TL), active client base, level of distributors, middle order / purchase (SKU) and other.

The American and European companies realized the value of trade-marketing's instruments that provide effectiveness of their application. Actual for the most Ukrainian commodity producers is a question of redistribution marketing budgets taking into account planning of marketing measures in trade networks.

Keywords: marketing measures, trade network, trade-marketing, marketing planning.

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин в Україні маркетингові технології стають найдієвішою концепцією управління підприємством, у тому числі і в системі роздрібної торгівлі. Планування маркетингових заходів у торговельних мережах вимагає осмислення, наукового обґрунтування і конкретизації цілей, завдань, функцій. Значна частина торгових працівників не здійснює вивчення купівельного попиту населення, пояснюючи це великими витратами, нестачею часу, відсутністю кваліфікованих фахівців, внаслідок чого товаровиробник не отримує в повному обсязі необхідної інформації щодо виявлення переваг споживачів, вивчення купівельного попиту і формування на цій основі конкурентоспроможного продукту. В зв'язку з цим виникає необхідність дослідження та аналізу пропозицій торгових мереж України щодо можливості реалізації маркетингових заходів при плануванні діяльності підприємства в роздрібній торгівлі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Питання маркетингу торгівлі висвітлені в працях іноземних і вітчизняних науковців, таких як: П. Друкер, Дж. Берман, Р. Каплан, Д.В. Еванс, Р. Фатхутдінов, С. Гаркавенко, О. Голубкова, А. Войчак, Л. Балабанова, Н. Куденко, А. Мазаракі, В. Ортинська та ін.

На думку автора, в науковій літературі недостатньо висвітлені аспекти системного застосування основ маркетингу щодо діяльності торговельних мереж та практичні рекомендації при плануванні маркетингових заходів в процесі реалізації стратегії підприємства.

Метою статті є порівняльна характеристика пропозицій маркетингових послуг та їхньої вартості, що пропонуються торговельними мережами для постачальників з метою перспективності їх використання при реалізації плану маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Політико-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, спричинили серйозні зміни кон'юнктури попиту та посилили позиції вітчизняних виробників, у зв'язку з чим у торговому маркетингу відбувається трансформація цінової політики. Ціна торговельної послуги виступає у вигляді торгової націнки, тому з економічного погляду основного значення для торгівлі набуває не ціна товару, що продається, а розмір націнки, який визначається витратами підприємства торгівлі в процесі створення і надання своїх послуг покупцям. Обмеження при зміні цін пов'язані, з одного боку, із закупівельною ціною товару, а з іншого – з попитом і конкуренцією.

На сьогодні на українському ринку ритейлу склалася ситуація, коли умови постачальникам диктує покупець, у більшості своїй торговельна мережа. Постачальникам доводиться приймати досить суворі правила, адже іншого каналу збуту, який забезпечував би порівняний з мережами обсяг продажів і виручки, представлений у різних регіонах і

можливості в просуванні, поки не існує. В таких умовах цінової та інші поступки з боку постачальника на адресу торговельної мережі – це плата за можливість використати найкоротший і найефективніший ланцюг до споживача.

Існують певні методичні і практичні рекомендації щодо укладання договірних відносин із торговельними мережами та критерії оцінювання їх роботи. Однак зрозуміло, що повний і достовірний обсяг необхідної інформації постачальник має змогу отримати лише при отриманні оригінальних договорів та виконанні певних обов'язків після їхнього укладання.

Для подальшого дослідження, розглянуто більш детально пропозиції щодо співпраці з даними торговельними мережами для українських постачальників і проаналізовано їхні умови (табл. 1).

Наведені табличні дані показують, що надання логістичних послуг розподільчим центром, який обслуговує торговельну мережу «Новус», становить 19% від обсягу фактично поставленої продукції, що в порівнянні з аналогічними послугами транспортних компаній є прийнятними в умовах, якщо товаровиробник не має власного транспорту. Висока вартість (1500 грн.) характерна для повторного введення в облікову базу даних по товарній позиції, це пояснюється можливістю забезпечити безперебійну поставку продукції в торговельну мережу, оскільки недопоставки спричиняють вільне місце на полицях, зниження рівня товарообертання торгової точки і, відповідно, зниження доходу. Що стосується послуг введення в облікову базу даних по новій товарній позиції (500 грн.), заміна даних асортиментної матриці (250 грн.) та введення товарної позиції в облікову базу нової торговельної точки (150 грн.), вони є найнижчими серед компаній, що досліджуються.

Інформація, що міститься в табл. 2, особливо привертає увагу в послугах – «вхід в магазин» та «введення нового това-

Таблиця 1. Перелік та вартість основних послуг міжнародної торговельної мережі «Новус»

Послуга	Од. вимірювання	Період	Вартість послуги, грн.
Надання логістичних послуг	Згідно з обсягом фактично поставленого товару (розраховується у %)	Місяць	19
Введення в облікову базу даних по новій товарній позиції (артикулу)	1 товарна позиція/1 ТТ	За настанням події	500
Заміна даних по асортиментній матриці в обліковій базі	1 товарна позиція/1 ТТ	За настанням події	250
Введення товарної позиції (артикула) в облікову базу нової торговельної точки	1 товарна позиція/1 ТТ	За настанням події	150
Повторне введення в облікову базу даних по товарній позиції (артикулу)	1 товарна позиція/1 ТТ	За настанням події	1500

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2. Перелік та вартість основних послуг міжнародної торговельної мережі «Ашан»

Послуга	Од. вимірювання	Період	Вартість послуги, грн.
Надання логістичних послуг	Згідно з обсягом фактично поставленого товару (розраховується у %)	Місяць	18
Вхід в магазин	Підприємство/1 ТТ	За настанням події	18000
Штрих код в обліковій базі	1 товарна позиція/1 ТТ	За настанням події	360
Введення нового товару	1 товарна позиція	За настанням події	9600

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3. Перелік та вартість основних послуг міжнародної торговельної мережі «МЕТРО Кеш енд Кері»

Послуга	Од. вимірювання	Період	Вартість послуги, грн.
Надання логістичних послуг	Згідно з обсягом фактично поставленого товару (розраховується у %)	Місяць	26
Введення в облікову базу даних по новій товарній позиції (артікулу)	1 товарна позиція	За настанням події	8000
Послуги з внесення нових товарів до асортиментного переліку постачальника	1 товарна позиція	За настанням події	1500
Послуги з відновлення асортиментного переліку товарів постачальника	1 товарна позиція/	За настанням події	750

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 4. Вартість маркетингових послуг торговельних мереж для товарної групи «Бакалея»

Послуга	Одиниця вимірювання	Вартість послуг, грн.		
		Novus	METRO	Auchan
Визначення обсягів продажів, залишків продукції, динаміки продажів	Товарна позиція, шт.	100–250	–	–
	Товарна позиція, %	500–1000	–	–
Маркетингові дослідження: польове анкетування, відношення і лояльність споживачів	200 респондентів	10000–15000	50	–
	1 питання/1 респондент	–	–	–
Маркетинговий бонус	% від фактично поставленого товару	14	17	15
Розміщення товару на додатковому місці	Од. обладнання	350–4000	500–5000	1500–4000
Розміщення інформаційних матеріалів	A4	50–1000	100–2000	50–1000
Розміщення промоутерів	2 чел./1 день	400	300	–
Розміщення реклами в акційній газеті	1 блок	5000–40000	3000–50000	4000–30000
Відстрочка платежу	дн	60	90	60

Джерело: розроблено автором.

ру». Вартість послуги «вхід в магазин» у торговельній мережі «Ашан» становить 18 тис. грн. – ця сума не залежить від кількості артикулів, які вводяться та фактично укладеного договору. Тобто якщо відкривається новий магазин, підприємства-постачальники зобов'язані сплатити фіксовану суму для введення своєї продукції. Зрозуміло, що така сума відрахувань має враховуватися при розробці плану маркетингу на підприємстві і повинна бути передбачуваною в бюджеті маркетингу. Якщо підприємство планує удосконалення товарної політики і введення нового товару до торговельної мережі, сума витрат, яку необхідно запланувати на подібні заходи, лише для її фактичної присутності на полицях буде становити 9,6 тис. грн.

Як видно з табл. 3, вартість логістичних послуг, що надаються торговельною мережею «МЕТРО Кеш енд Кері», становить максимальні відрахування порівно з іншими – 26%. У переліку послуг щодо входу до торговельної мережі послуга із введення в облікову базу даних по новій товарній позиції становить 8 тис. грн., послуги з відновлення асортиментного переліку товарів постачальника порівняно з розцінками «Новус» менші і становлять 750 грн. Подальше розширення нових товарів до асортиментного переліку становитиме 1,5 тис. грн.

Будь-які дії товаровиробника в процесі планування витрат на маркетинг мають базуватися на конкретних цінах конкретного ринку. Дані, приведені в табл. 4, свідчать про значну кількість маркетингових, інформаційних, рекламних і інших послуг, які надаються торговельними мережами, і діапазон їх цін.

З табл. 4 видно, що залежно від позиціонування торговельного об'єкту на ринку, кількості торговельних точок на території

України, їх географічного місця розташування визначається цінова політика. Торгова мережа Novus пропонує замовникові маркетингові дослідження і надання даних по обсягах продажів. Інші мережі на ринку концентрують свої послуги у напрямі можливого оформлення простору торгової точки, розміщення промоутерів і додатково виставленого товару. У практичній діяльності найчастіше бюджет маркетингу планується на основі цілей і завдань, досягнення яких визначається відповідно до тактик. Витрати на реалізацію запропонованих тактик складають сумарний бюджет, до якого товаровиробники додають 5–10% резерву.

Впровадження нових технологій маркетингу та своєчасний перерозподіл витрат за перспективними статтями бюджету забезпечить українським підприємствам перевагу в господарській діяльності.

Висновки

Необхідність і доцільність проведення маркетингових заходів у торговельних мережах України визначається постачальниками у відповідності із змінами кон'юнктури ринку. Актуальним при цьому постає питання раціональності та ефективності співпраці з торговельними мережами та необхідності врахування принципів організації взаємодії: формування та управління асортиментною політикою; впровадження сучасних ІТ-технологій в організацію служб продаж та маркетингу; можливість розвитку системи постачань приватних марок для мережевого сегмента ринку (PrivateLabels); збільшення відстрочки по платежам;

здійснення планових виплат (бонусів, знижок, компенсацій); забезпечення 100% постачання якісного товару та ін.

Витрати на маркетинг – це інвестиційні витрати, скорочення яких незначно відіб'ється на продажах і прибутку підприємства в короткостроковому періоді (чотири–шість місяців). У майбутньому економія може позначитися падінням обсягів реалізації. Маркетингові заходи формують потребу у потенційних клієнтів і продовжують життєвий цикл існуючих, тобто наповнюють і розширюють воронку продажів. У результаті зменшення витратної частини маркетингу зменшується відповідно до кількості нових потенційних клієнтів, що призводить до скорочення покупок.

Список використаних джерел

1. Матеріали Державного комітету статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат: новые метрики богатства корпорации / Т. Амблер; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
3. Ананькина Е.А. Управление затратами / Е.А. Ананькина, Н.Г. Данилочкина. – М.: ПРИОР, 1999. – 270 с.
4. Управління затратами підприємства: Монографія / Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапюнов Л.Ю., Макухін Г.А. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
5. Сколько тратит на маркетинг и рекламу. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.sgqconsulting.ru/skolko-stoit-marketing.htm>

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,

к.е.н., доцент, Чернігівський юридичний коледж Державної пенітенціарної служби України

Актуальні питання розробки стратегії управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України

Досліджено напрями розробки стратегії управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України. Визначено чинники макроекономічного впливу і внутрішні можливості діяльності виробничого комплексу, які сприяють підвищенню економічної ефективності його функціонування.

Ключові слова: ресурсний потенціал, ресурси, стратегія, ефективність, внутрішні можливості, зовнішні загрози, «дерево цілей».

Исследованы направления разработки стратегии управления ресурсным потенциалом производственного комплекса Уголовно-исполнительной системы Украины. Определены факторы макроекономического влияния и внутренние возможности деятельности производственного комплекса, способствующие повышению экономической эффективности его функционирования.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, ресурсы, стратегия, эффективность, внутренние возможности, внешние угрозы, «дерево целей».

The article analyzes the ways of working out the resource potential management of the manufacturing complex in the State Penitentiary Service of Ukraine and defines the factors of macroeconomic impact and internal capabilities of the production complex activities that enhance the economic efficiency of its operations.

Keywords: resource potential, resources, strategy, efficiency, internal capabilities, external threats, «objectives tree».

Постановка проблеми. В сучасних умовах перспективи виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України визначаються рівнем і темпами нарощування ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим важливим завданням є розробка стратегії, яка була б спрямована на визначення джерел, шляхів, форм і методів використання ресурсного потенціалу, рівня ресурсних можливостей для забезпечення ефективності його функціонування. Для вирішення проблем стабільного функціонування виробничого комплексу пенітенціарної системи на перспективу необхідно сформулювати стратегію розвитку кримінально-виконавчої системи та її виробничого комплексу, яка була б зорієнтована на забезпечення ресурсних можливостей її реалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Необхідність впровадження підприємствами стратегічного управління обґрунтували у своїх працях закордонні вчені, такі як І. Ансоф [1], Б. Карлоф [2], Дж. Куинн [5], Г. Мінцберг [4, 5], А. Чандлер [10] та інші. Розробки, що стосуються використання стратегічного менеджменту на підприємствах, обґрунтували вчені Н. Матвеева [3], М. Туленков [8], З. Шершньова [9], О. Оборська [9] та інші. Але серед вчених немає однозначної думки стосовно розуміння сутності стра-

тегічного управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу пенітенціарної системи та особливостей формування стратегії виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Розглядаючи діяльність Державної кримінально-виконавчої служби України, слід відмітити, що вона належить до галузей природної монополії. Для виробництва суспільних благ природними монополіями держава повинна встановлювати межі їх діяльності (регламентувати обсяги та «правила гри», а також пропозицію їх на ринку). Неподільність і об'єктивний характер дотримання жорстких вимог, визначених законодавством, при наданні послуг кримінально-виконавчою системою робить небажаним (за існуючих суспільно-економічних і політичних умов) їх виробництво в приватному секторі. При вільному споживчому виборі навряд чи знайдеться достатня кількість фірм готових виробляти і надавати ринку ці блага в достатньому обсязі і на тих же умовах фінансування, які склались на сьогодні. Залучення приватного капіталу для виробництва такої специфічної послуги без встановлення чітких правил поведінки з засудженими до позбавлення волі і контролю за діяльністю таких місць може призвести до порушень режиму утримання, а це в кінцевому підсумку призведе до зрощування кримінальних структур з правоохоронними органами. Розглядаючи дану проблему з іншого боку, слід відмітити, що в сучасних умовах навряд чи знайдеться група осіб, згодних оплачувати послуги з ізоляції злочинців (навіть своїх близьких родичів). Благодійна і спонсорська допомога сьогодні є незначною за обсягами і має несистемний характер. Ураховуючи важливість окреслених вище проблем щодо необхідності формування стратегії діяльності Державної кримінально-виконавчої служби України і управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу, проведене дослідження має велику актуальність.

Метою статті є обґрунтування підходів до вибору стратегії ефективного управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу пенітенціарної системи.

Виклад основного матеріалу. Існує декілька підходів до визначення сутності стратегії. Класичним підходом до визначення стратегії є її ототожнення із засобом досягнення цілей. Він заснований на тому, що формулювання стратегічних цілей невід'ємно пов'язане з розробкою шляхів їх досягнення і тому стратегія визначається як план або модель дій. Так, А. Чандлер розглядав стратегію як визначення основних довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення. При цьому основним процесом у виборі та розробці стратегії він визначав раціональне планування [10]. Б. Карлоф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [2]. Д. Куїнн, поділяючи його погляди, визначив стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику дій, які можна об'єднувати в єдине ціле [5].

Другим концептуальним підходом є розуміння стратегії набору правил прийняття рішень. Він пов'язаний з подальшими дослідженнями вчених Г. Мінцберга, І. Ансоффа, М. Портера. Досліджуючи стратегічну поведінку великих корпорацій на конкурентних ринках, Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, а комплексом рішень та дій; і є не послідовністю виконання запланованого, а прямо протилежне йому і є відправною точкою [1, 4, 7]. І. Ансофф, використовуючи концепцію стратегічного менеджменту, зазначав, що стратегія – один із декількох наборів правил прийняття рішення щодо поведінки організації, і виділив їх чотири групи [1]. М. Портер, використовуючи ідею ланцюжка цінностей, пропонував розглядати стратегію як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організації для того, щоб визначити, які додають цінність. При цьому стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища [7]. Можна виділити ще один, комплексний підхід, згідно з яким стратегія – це не тільки засіб досягнення цілей і здійснення місії, це програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, взаємодії з конкурентами, задоволення клієнтів, реалізації інтересів акціонерів, зміцнення конкурентних позицій підприємства. М. Туленков визначає стратегію як встановлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямів, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [8]. З.Є. Шершньова та С.В. Оборська вважають, що в сучасній літературі мають місце дві основні концепції стратегії: філософська та організаційно-управлінська [9]. Філософська акцентує увагу на визначенні напрямку розвитку організації та розробляється для того, щоб зв'язати внутрішні можливості (потенціал) організації з зовнішнім середовищем, та розглядається як філософія, якою повинна керуватися організація в своїй стратегічній діяльності. Відповідно до іншої – організаційно-управлінської концепції – стратегія пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності організації. Її називають «конкурентною стратегією» і розглядають як довгострокові ідеї діяльності організації, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах умов, які визначає зовнішнє середовище. Ю.М. Осіпов, характеризуючи середовище функціонування організації, вказував на «залежність механізму від середовища дуже велика. Помилково думати, що можна змінити господарські механізми, не торкнувшись суспільства: власності, свідомості, культури» [6].

Державна кримінально-виконавча служба України, забезпечуючи реалізацію правоохоронних і соціально-економічних функцій, виступає як важливий державний соціально-економічний інститут, тому її діяльність можна розглядати в макро- і мікроекономічному розумінні. В макроекономічному розумінні – це діяльність установ виконан-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ня покарань по наданню всієї сукупності послуг, пов'язаних з виконанням покарань, утримання під вартою осіб підозрюваних, звинувачених і засуджених в межах правового поля (Конституції України, бюджетного, цивільного, податкового і кримінально-виконавчого законодавства). В мікроекономічному розумінні під пенітенціарною економікою розглядається економічна діяльність державних підприємств установ виконання покарань, які створені в Державній кримінально-виконавчій службі України в організаційно-правових формах, які мають різну економічну основу і здійснюють виробничу діяльність по виробництву продукції, наданню послуг, виконанню робіт з обов'язковим залученням засуджених (ув'язнених) до суспільно-корисної праці. Дослідження особливостей функціонування виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України показує, що на пенітенціарну систему, і виробничий комплекс зокрема, впливають фактори які мають як позитивну так і негативну дію. Їх вплив на функціонування кримінально-виконавчої системи подано на рис. 1.

У системі управління виробничим комплексом важливу роль відіграють місія і цілі, адже саме вони визначають концепцію його розвитку та основні напрямки його діяльності, служать орієнтиром у зовнішньому оточенні і є основою формування стратегії [4]. У ході визначення системи цілей потрібно використовувати комплексний підхід, тобто створити таку систему цілей, яка б відображала потреби виробничого комплексу з погляду як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Це можна забезпечити шляхом побудови так званого «дерева цілей» (рис. 2), де встановлюються конкретні вимірні цілі, що покладені в основу певних видів діяльності. Цілями 1 рівня є виправлення та ресоціалізація засуджених через встановлений порядок відбування покарання, суспільно-корисну працю, соціально-виховну роботу та професійно-технічне навчання. Цілі 2 рівня стосуються безпосередньо виробничого комплексу, а саме підвищення економічної ефективності його функціонування. Цілі 3 рівня стосуються державних підприємств чи виробничих підрозділів установ виконання покарань, які входять до складу виробничого комплексу. Оскільки місія і цілі служать орієнтиром для всіх наступних етапів розробки стратегії, на нашу думку, вибір їх є першим і відповідальним рішенням при стратегічному управлінні ресурсним потенціалом, результатом якого є визначення обмежень відповідно до напрямків діяльності виробничого комплексу, що пов'язані з аналізом альтернатив його розвитку.

Для ефективного розвитку виробничого комплексу вихідним процесом у розробці стратегії є аналіз зовнішніх умов, в

яких він функціонує, та визначення його внутрішнього потенціалу. Аналіз зовнішніх умов передбачає оцінку чинників макроекономічного впливу та характеристик особливостей ринкового оточення. Аналіз внутрішнього потенціалу розкриває ті внутрішні можливості, той потенціал, на який може розраховувати виробничий комплекс у процесі конкурентної боротьби по досягненню обраних пріоритетів, які дозволять виважено оцінити наявні виробничі потужності.

Діяльність кримінально-виконавчої системи дозволяє виділити наявність таких позитивних ефектів, як [3]:

1. Підвищення безпеки громадян, яка досягається за рахунок ізоляції злочинців від суспільства.

2. Зменшення матеріальних збитків за рахунок скорочення кількості злочинів, скоєних особами, які знаходяться в місцях позбавлення волі.

3. Усвідомлення засудженими значення свого злочинного діяння і покаяння в скоєнні злочину за умови створення відповідних матеріально-психологічних та економічних умов.

4. Створення засудженим умов для компенсації матеріальних збитків громадянам у результаті скоєння злочину в період позбавлення волі.

5. Можливість отримання професійної підготовки, професійного навчання в установі з метою реалізації трудових навичок після звільнення з місць позбавлення волі.

6. Можливість повернення суспільству соціально реабілітованих громадян, здатних створювати і нагромаджувати людський капітал.

Аналіз дозволяє виявити негативні зовнішні ефекти, які супроводжують діяльність пенітенціарної системи, а саме:

1. Значне відволікання із сфери суспільного виробництва економічно активного населення (до таких можна віднести як співробітників системи, так і засуджених).

2. Наявність витрат пов'язаних на утримання засуджених (утримання охорони, оперативних служб і інші затрати), що призводить до відволікання фінансових ресурсів зі сфери суспільного виробництва та унеможлиблює їх використання на інші цілі.

3. Недостатня кількість фінансових ресурсів, яка виділяється державою на утримання системи, що не дозволяє повною мірою реалізувати поставлені перед кримінально-виконавчою системою завдання і призводить до погіршення якості наданих нею послуг.

4. Організація виробництва в місцях позбавлення волі ставить за мету залучення засуджених до суспільно-корисної праці і їх професійно-технічне навчання, а не одержання прибутку і тому не може забезпечити збільшення виробництва кон-

Фактори, що стримують розвиток	Фактори, що сприяють розвитку
Погіршення економічного стану країни та недостатнє фінансування системи	Зміна суспільної свідомості
Деградація соціальної сфери	Створення законодавчої бази діяльності пенітенціарної системи
Погіршення криміногенної ситуації	Передача до Мін'юсту України
«Перенаселеність» установ виконання покарань	Стабілізація виробничої діяльності

Рисунок 1. Фактори, що впливають на діяльність кримінально-виконавчої системи

Авторська розробка.

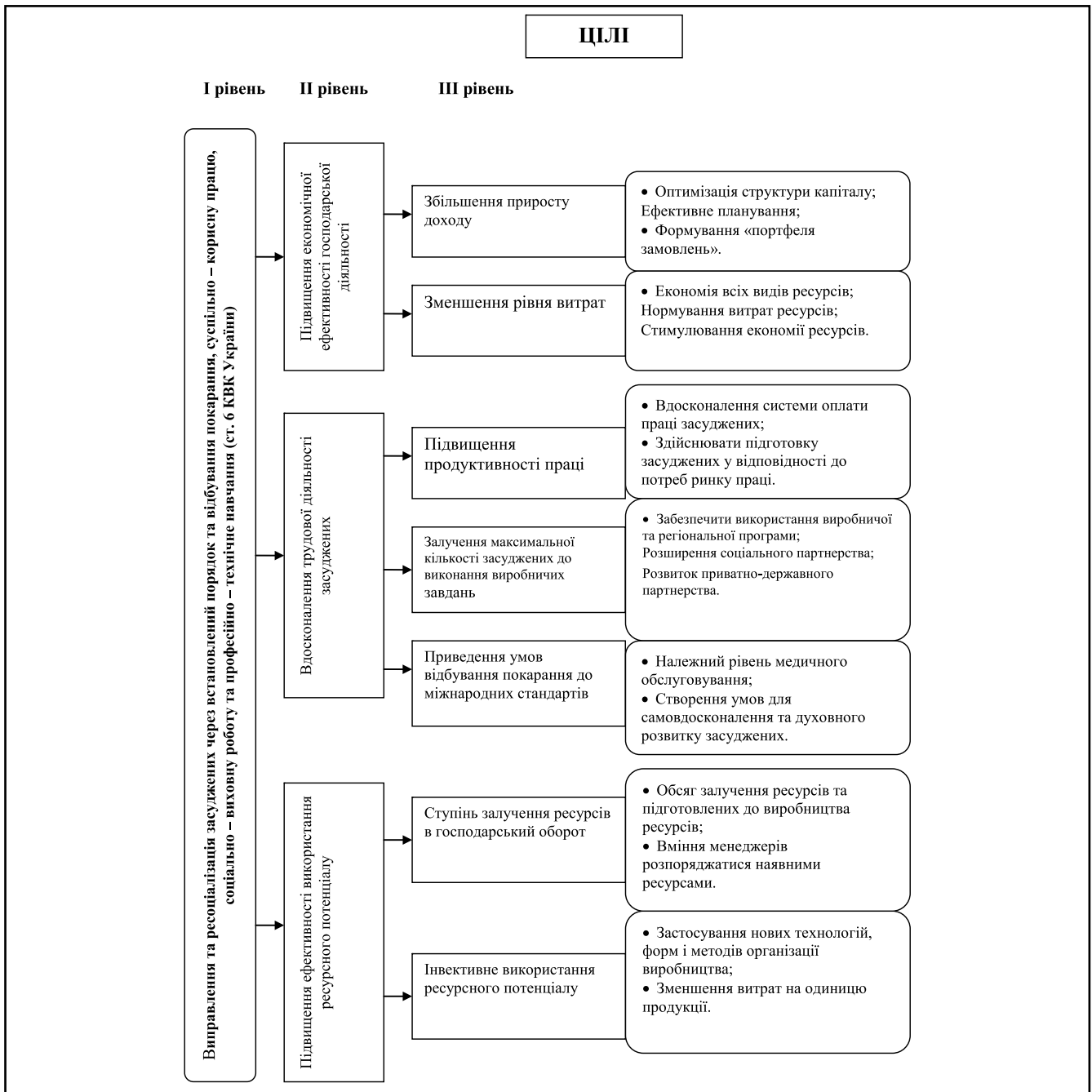


Рисунок 2. «Дерево цілей» виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України
Авторська розробка.

курентоспроможної продукції, що виражається низькою рентабельністю, або взагалі збитковістю тюремного виробництва.

5. Наявність великих транзакційних витрат на організацію трудового використання засуджених, (повна відсутність чи незначний обсяг державних замовлень, відсутність власних маркетингових досліджень) в умовах нестабільної економічної ситуації, негативно впливає на діяльність виробничого комплексу в цілому та повна зайнятість засуджених.

Наявність зовнішніх ефектів передбачає встановлення переваг по відношенню до споживання суспільних, соціально значимих благ. Виробництво і надання їх має проходити під контролем держави, оскільки ринковий механізм в дано-

му випадку не працює. Для виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи державна участь реалізувалася у формі створення державних підприємств, організації виробничо-господарської діяльності, яка дозволяє засудженим займатись трудовою діяльністю і компенсувати затрати на їх утриманням, набути професійні та трудові навички, а також мати можливість накопичувати певні суми грошових коштів, для задоволення особистих потреб.

За умови вільного споживчого вибору відсутні гарантії, що певна група громадян, яка має тимчасово вільні фінансові ресурси, може використати їх на індивідуальне поточне споживання замість сплати податків, які в подальшому можуть

бути використані для виробництва соціально значимого блага (створення умов засудженим для компенсації затрат нанесених збитків). Тому держава виділяє певні кошти на організацію початкового, загальноосвітнього і професійного навчання, а також на проведення лікувально-профілактичних заходів та контролює їх цільове використання.

Організуючи виробничо-господарську діяльність в умовах виконання покарань, ставиться завдання самокупності понесених витрат. Для вирішення поставленого завдання можуть бути задіяні кошти не тільки держави, а й комерційних організацій та приватних підприємців. З цієї причини і механізм фінансового забезпечення виробництва соціально значимого блага (послуги) буде відрізнятися від чистого. Часткова компенсація коштів, витрачених на виробництво соціально значимих послуг, має забезпечуватися самими засудженими від організації їх трудової зайнятості.

При розробці стратегії розвитку виробничого комплексу пенітенціарної системи важливим є визначення такого обсягу його діяльності, який би дав змогу ефективно використати весь ресурсний потенціал. Головним завданням даного методу є визначення точки ресурсозабезпеченого доходу, якому буде відповідати таке значення показника обсягу діяльності, за якого виробничий комплекс ефективно використовуватиме свої наявні ресурси. Вона має бути тим єдиним орієнтиром у процесі розробки стратегії розвитку виробничого комплексу і ефективного використання його ж ресурсного потенціалу.

Висновки

Процес стратегічного управління ресурсним потенціалом відіграє ключову роль у розвитку виробничо-господарської діяльності виробничого комплексу пенітенціарної системи, що дає змогу державним підприємствам установам виконання покарань, які входять до його складу:

- 1) поліпшити своє становище на ринку та завоювати нові ринкові ніші;
- 2) виробляти продукцію, що задовольняє вимоги ринку при відносно низьких витратах;
- 3) виявити резерви збільшення своїх доходів та розробити заходи для їх використання;
- 4) ефективно використовувати ресурсний потенціал у коротко та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегия управления / И. Ансофф: сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
3. Матвеева Н.С. Особенности организации производства в уголовно-исполнительной системе России / Н.С. Матвеева // Человек: преступление и наказание. – Вологда, 2010. – №4 (71). – С. 118–122.
4. Минцберг Г. Школы стратегий, стратегическое сафари / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2000. – 366 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
5. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал – СПб.: Питер, 2001. – С. 112–113.
6. Осипов Ю.М. Теория хозяйства: Учебник в трех томах. Т. 2 / Ю.М. Осипов – М.: МГУ, 1997.
7. Потрер М. Конкуренция / М. Портер: пер. с англ. – М.: Издат. «Вильямс», 2001. – 495 с.
8. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента организации / Н. Туленков. // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №4. – С. 104–107.
9. Шершньова З.С., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник / З.С. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
10. Chandler A.D. Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprises. – Cambridge: MIT Press, 1962.

Т.Г. БЕЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.В. БЕЗПАЛЬКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Методичні підходи щодо формування стратегічного набору підприємства

Розглянуто методичні підходи щодо формування стратегічного набору підприємства. Визначено сутність та складові стратегічного набору. Доведено необхідність урахування впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища при виборі відповідних стратегій. Обґрунтовано етапи, за якими має відбуватися процес формування стратегічного набору.

Ключові слова: місія, цілі, стратегія, загальна стратегія, конкурентні стратегії, продуктові стратегії, функціональні стратегії, стратегічний набір підприємства.

Рассмотрены методические подходы к формированию стратегического набора предприятия. Определены суть и составляющие стратегического набора. Доказана необходимость учета влияния факторов внешней и вну-

тренней среды при выборе соответствующих стратегий. Обоснованы этапы, по которым должен происходить процесс формирования стратегического набора.

Ключевые слова: миссия, цели, стратегия, общая стратегия, конкурентные стратегии, продуктовые стратегии, функциональные стратегии, стратегический набор предприятия.

The methodical approaches to forming strategic recruitment company. Defined entity and the components of strategic recruitment. Proved the necessity of taking into account the influence of factors of external and internal environment when choosing the appropriate strategies. The stages by which the formation has to be strategic.

Keywords: mission, goals, strategy, general strategy, competitive strategy, product strategy, functional strategies, strategic set of enterprise.

Постановка проблеми. Однією з умов ефективного функціонування на ринку є уміння бачити перспективу. Компанія діє в конкурентному середовищі не ізольовано. На неї чинять вплив фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, що оточують підприємство. Таке середовище може відкривати для компанії нові можливості, а може бути джерелом загроз. Воно постійно ставить перед підприємством нові вимоги, до яких воно змушене пристосовуватися, щоб не втрачати своїх домінуючих характеристик та іміджу на ринку.

Тому доводиться шукати такі управлінські рішення, які б допомогли подолати загрози та розв'язати суперечності між метою і можливостями у певний час. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні й реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої стратегії.

Термін «стратегія» використовується нині в багатьох сферах суспільного життя. Щодо терміну «стратегія підприємства», то тут існує чимало визначень. Її розуміють як: систему організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства; обґрунтування перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища; генеральний напрямок розвитку підприємства, який забезпечує узгодження його цілей і можливостей та інтересів усіх суб'єктів; ефективну ділову концепцію досягнення конкурентних переваг тощо. Якщо узагальнити ці визначення, можна сказати, що стратегія підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості. Отже, необхідність розробки підприємствами стратегії викликана

нестабільністю ринкового середовища, неповнотою інформації про його майбутній стан і вплив на компанію.

Підприємство може досягти загальних цілей за умови збалансованості стратегій, обґрунтованості взаємодії їх видів, що сприяє їх взаємному підсиленню. Тобто для успішної діяльності в умовах жорсткої конкуренції кожній компанії необхідно мати стратегічний набір, який містить декілька типів стратегій і забезпечує конкурентні переваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Існує досить багато наукових праць, присвячених проблемі розроблення стратегій підприємства і формування стратегічного набору компанії. Вагомий внесок у дослідження даного поняття зробили такі вчені, як І. Ансофф, Б. Бенсуссан, Дж. Дей, Ф. Котлер, Д. Кревенс, Ж.–Ж. Ламбен, Г. Минцберг, М. Портер, К. Фляйшер, О. Ковтун, А. Міщенко, К. Редченко, Л. Шевченко, З. Шершнева та багато інших. Але існує необхідність систематизувати інформацію та конкретизувати етапи, за якими можливо сформувати різноманітні стратегії підприємства та об'єднати їх таким чином, щоб одержати оптимальний стратегічний набір.

Метою статті є розроблення методичних підходів щодо формування оптимального стратегічного набору підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [2]. Це визначення є загальноприйнятим і дає можливість підійти до розгляду стратегічного набору як системи стратегій. В. Харченко доповнює це поняття, додав до нього ще термін «політика». Він вважає, що стратегічний набір підприємства містить декілька типів стратегій і політик (політика – це сукупність правил, що стосуються окремих сторін діяльності компанії, функцій або рішень) [4].

Стратегічний набір повинен відповідати таким основним вимогам: орієнтування на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей; ясність змісту та розуміння необхідності застосування певного набору (системи) стратегій; ієрархічний характер, оскільки можна відокремити загальну стратегію, продуктово-товарні стратегії окремих підрозділів; надійність, що передбачає його всебічну обґрунтованість, зваженість; відображення господарських процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку; гнучкість і динамічність; баланс рівноваги між прибутковими та витратними стратегіями, основними та компенсаційними, резервними [2].

Щоб сформувати оптимальний для даного підприємства стратегічний набір, необхідно визначитися з етапами, за якими цей процес буде відбуватися.

Спочатку формулюється місія підприємства, яка узагальнює головне призначення функціонування фірми. Місія відтворює ті різновиди бізнесу, на які орієнтується фірма з урахуванням ринкових потреб, кола споживачів, особливостей продукції та наявності конкурентних переваг. Визначення і

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

розуміння місії дають змогу розглядати панораму бізнесу фірми й оцінити його зі стратегічного боку.

Місію фірми визначають такі основні фактори: коло потреб, які вона задовольняє (або намагається задовольнити); коло її потенційних та реальних споживачів; товари, які вона виробляє; її конкурентні переваги.

За умов маркетингової орієнтації діяльності підприємства, визначити місію фірми слід з урахуванням тих ринкових потреб, які намагається задовольнити фірма.

Потім розробляються цілі фірми. Цілі – це бажані і необхідні результати діяльності, які необхідно досягнути до визначеного часу. Вони є цінними механізмами, які дозволяють послідовно перетворити конкурентну перевагу і інвестиційні стратегії в завдання і програми, які потребують реалізації. Цілі можна ставити для всіх напрямів діяльності і для всіх підрозділів підприємства.

У сучасній ситуації, коли ринок насичений товарами, є потреба в перегляді компаніями своєї місії і цілей. Це обумовлено тим, що при створенні продуктів важливо врахувати не тільки кінцеві цілі користувачів (те, заради чого вони купують продукт), а й їхні емоційні цілі. Вчений Д. Норман у результаті своїх досліджень дійшов до висновку, що для людини цінність визначається не тільки корисним результатом, а й емоційним компонентом взаємодії. Тому компанії, які хочуть досягти більшого, повинні робити наголос на емоційній привабливості своїх продуктів для споживачів [6]. Тому і місія компанії, і її цілі повинні бути приведені у відповідність з новими реаліями.

Наступний етап передбачає проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища. Для визначення впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність підприємства використовують SWOT-аналіз, який дає змогу оцінити становище підприємства на ринку і з'ясувати можливі напрями руху в подальшому. Він дозволяє виявити і структурувати сильні і слабкі сторони фірми, а також потенційні можливості і загрози. Виявлені можливості і загрози в зовнішньому середовищі, а також сильні і слабкі сторони внутрішнього потенціалу підприємства не тільки по-різному впливають на підприємство, але й мають неоднакову значущість для нього. Невикористані можливості можуть перетворитися в загрози, якщо ними скористуються конкуренти, і навпаки – відвернути загрози – створити додаткові можливості. Отже, після того, як в результаті стратегічного аналізу виявлені всі елементи SWOT, необхідно провести їх позиціонування з метою виявлення найбільш значущих для підприємства.

На наступному етапі з метою корегування у майбутньому аналізуються діючі стратегії та виявляються їх переваги та недоліки.

Щодо діючих стратегій, то насамперед необхідно проаналізувати стратегії господарського портфеля компанії. З цією метою здійснюється оцінка стратегічного положення підприємства за допомогою матриць Бостонської консультативної фірми (БКГ), адаптованої та модифікованої матриць

БКГ, за методом Дібба – Сімкіна, матрицею «Мак–Кінсі». Досліджується також структура господарського портфеля у розрізі стратегічних господарських підрозділів.

Обов'язково здійснюється оцінювання товарних стратегій підприємства. Для цього розглядається асортиментна політика: виявляються значущі для споживача атрибути товарів; аналізується ширина, глибина, насиченість та гармонійність товарного асортименту; визначається раціональність структури асортименту; досліджується життєвий цикл товарів; виокремлюються марочні товари.

Аналізуються методи виходу підприємства на цільовий ринок: масовий маркетинг, сегментування ринку, множинне сегментування. Розглядаються стратегії охоплення цільового ринку: диференційований, недиференційований та концентрований маркетинг. Здійснюється оцінка сегментів у процесі їх вибору, досліджуються привабливість сегментів, їх перспективність та прибутковість.

Розглядаються та аналізуються стратегії розвитку та їх різновиди: інтенсивна, інтеграційна та диверсифікаційна.

Розробленню конкурентної стратегії передують аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку. З цією метою здійснюється дослідження конкурентної ситуації, що склалася на ринку. Проводиться діагностика цілей і намірів конкурентів. Також порівнюється позиція підприємства з основними конкурентами і аналізується частка ринку, яку займає підприємство та його конкуренти.

Були перелічені, звісно, не всі види стратегій, які підлягають дослідженню, а тільки ті, які, як правило, розробляються в компанії. Всі інші стратегії, якщо вони визначаються на підприємстві, також підлягають оцінюванню.

Потім на основі проведеного аналізу відбувається процес формування стратегій підприємства, які складають його стратегічний набір.

До стратегічного набору можуть входити такі групи стратегій [4]:

- загальні стратегії організації (зростання, стабілізація, скорочення);
- загальні конкурентні стратегії (за різними ознаками);
- продуктові (фокусування, диверсифікація, синергізм, переорієнтація);
- функціональні (маркетингові, інноваційні, виробничі, управлінські).

Загальна (корпоративна) стратегія фірми пов'язана з набором основних напрямів її діяльності. Вона охоплює рішення щодо вибору сфери бізнесу, взаємодії з групами впливу і є концептуальною основою розвитку підприємства. Вона повинна забезпечити досягнення взаємозв'язку місії, бачення та довгострокових цілей.

До загальних відносять стратегії зростання, стабілізації та скорочення.

Стратегії зростання базуються на внутрішніх (інвестиції в розвиток) або зовнішніх (придбання нових бізнес підрозділів) джерелах.

Стратегія стабілізації припускає повільне, просте продовження бізнесу. Зазвичай до цієї стратегії вдаються після бурхливого зростання.

Стратегія скорочення означає, що організація переживає період спаду та або скорочує кількість своїх підрозділів, або продає, або ліквідує цілі напрямки бізнесу.

Стратегія зростання обирається базовою корпоративною стратегією в тому разі, коли підприємство намагається використати можливості зовнішнього середовища і власні сильні сторони для свого розвитку. Розробляючи стратегію зростання, розглядають спочатку весь набір альтернативних варіантів розвитку. Потім з них у процесі оцінки обираються ті, які більшою мірою забезпечать досягнення наміченої мети, можуть бути реалізовані в межах існуючих ресурсів, відповідають системі прийнятих критеріїв ефективності. Критеріями вибору альтернатив можуть бути: реакція на можливості/загрози зовнішнього середовища; отримання конкурентних переваг; відповідність цілям підприємства; врахування взаємозв'язків з іншими стратегіями підприємства (стратегіями різного рівня).

При розробці загальної стратегії підприємства необхідно враховувати певні фактори, що перебувають під безпосереднім впливом керівників: науково-технічний рівень виробництва, кваліфікація персоналу тощо. Окрім того, треба розуміти, що не завжди управлінські рішення мають позитивний вплив на результати роботи підприємства. Тоді слід звернутися до практики проведення аналізу «сліпих» зон, який вивчає причини, що лежать в основі неточностей або помилок у процесі прийняття стратегічних рішень [1]. Аналіз «сліпих» зон заснований на тому, що стратегічний успіх залежить від проведення правильного дослідження та прийняття правильних рішень, які дозволять фірмі добре робити правильні речі [3].

Вчений М. Портер сформулював сім основних джерел «сліпих зон», а саме: невірні припущення; бич переможця; прихильність, яка підсилюється; перспектива в умовах обмежень або обмежена ціннісна орієнтація; надлишкова самовпевненість; обґрунтування за аналогією; просіювання інформації. Перераховані джерела «сліпих» зон показують, що вони різні і їх кількість досить велика. Успіх аналізу залежить від того, наскільки він ретельно проведений, чи всі нюанси враховані, так як на їх основі будуть прийматися рішення щодо діяльності фірми. Скориставшись аналізом «сліпих» зон, вдається з'ясувати ті неточності, які виникають в ході прийняття того чи іншого рішення і є досить важливим для діяльності підприємства. Крім того, аналіз «сліпих» зон показує всі помилкові і неточні щодо уявлення фірми про себе і конкурентів.

Конкурентна стратегія розглядається як спосіб отримання стійких конкурентних переваг шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти. Вона конкретизує і визначає шляхи реалізації загальної стратегії.

Існують різні погляди на класифікацію конкурентних стратегій.

Підхід Ф. Котлера до різновидів конкурентних стратегій передбачає розгляд фірми з погляду її конкурентних позицій та маркетингових спрямувань. За його підходом, виділяють чотири різновиди конкурентних стратегій: ринкового лідера, послідовника, челенджера та нішера.

Американський маркетолог А. Літл розглядає конкурентні стратегії в залежності від конкурентних позицій фірми та її можливостей щодо їх поліпшення: лідируюча, сильна, сприятлива, задовільна та незадовільна.

М. Портер класифікує конкурентні стратегії за ознакою конкурентної переваги, яка дає можливості підприємству досягти успіху в конкурентній боротьбі: цінового лідерства, диференціації та концентрації.

Стратегія цінового лідерства передбачає концентрацію зусиль на скороченні витрат завдяки доступу до дешевої сировини, зменшенню витрат на дослідження, сервіс, рекламу тощо.

Стратегія диференціації ґрунтується на тому що товари, які виготовляє підприємство, відрізняються з позиції покупця від тих, що виробляють конкуренти. Споживачі їх сприймають як унікальні.

Стратегія фокусування передбачає зосередженість організації на певному сегменті ринку або споживачів.

Ці традиційні підходи до розгляду стратегій конкурентної боротьби.

Але останнім часом, урахуовуючи те, що споживачам дуже важко відрізнити товари фірм-конкурентів через схожість смаків, якостей, призначення тощо, з'являються пропозиції щодо того, як забезпечити собі лідерство на ринку і створити новий попит. Йдеться про розроблення стратегії «блакитного океану». Цей підхід відрізняється від того, який ґрунтується на конкуренції. Автори нового підходу У. Чан Ким та Р. Моборн стверджують, що стратегія «блакитного океану» націлена на те, щоб спонукати компанії вирватися з «червоного океану» конкуренції шляхом створення для себе такої ринкової ніші, де можна не боятися конкурентів [5].

У. Чан Ким та Р. Моборн пропонують розглядати весь ринковий простір як такий, що складається з двох частин-океанів: яскраво-червоних і блакитних. Усі галузі, які відомі та існують на даний час, визначаються як червоні океани. Всі невідомі поки що нам галузі і такі, що ще не існують, називаються блакитними океанами. Можливості, які відкриваються у блакитних океанах, безмежні через відсутність конкуренції. Якщо компанія зможе запропонувати інновацію цінності, їй забезпечено зростання, збільшення прибутків та лояльності клієнтів. Інновація цінностей досягається лише тоді, коли підприємство поєднує інновацію з такими аспектами, як практичність, ціна і витрати [5]. Ця стратегія відрізняється від конкурентної стратегії М. Портера, який вважав, що компанія може або створити велику цінність для споживачів за рахунок більш високих витрат, або створити розумну цінність, але при низьких витратах, тобто стратегія розглядалася як вибір між дифе-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ренціацією та низькими витратами. Але ті, хто намагається створити блакитні океани, ставлять завдання одночасно добитися і диференціації, і зниження витрат.

Ця стратегія розрахована на майбутнє і передбачає координацію всієї системи діяльності компанії в галузі корисності, ціни та витрат. Стратегія блакитних океанів інтегрує функціональні та операційні види діяльності компанії.

До продуктових стратегій, які містяться у стратегічному наборі, відносяться диверсифікація, синергізм, фокусування, переорієнтація.

Стратегія диверсифікації передбачає створення портфеля компанії з різних продуктових напрямків. Вона реалізується у тому випадку, коли підприємство не може далі розвиватися на даному ринку з даним продуктом у даній галузі.

Стратегія синергізму припускає підвищення ефективності діяльності за рахунок спільного використання ресурсів (синергія технологій і витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) або сфер діяльності (синергія планування і управління). Значення стратегії синергізму полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку бізнес-одиниць, ніж у ситуації, коли вони управляються роздільно.

Стратегія фокусування передбачає зосередженість організації на певному продукті або продуктовому напрямку.

Стратегія переорієнтації розглядається як зміна продуктового напрямку компанії.

Усі перелічені види стратегій мають спиратися на функціональні стратегії. Функціональні стратегії, які розглядаються в межах стратегічного набору, містять маркетингові, інноваційні, виробничі, управлінські.

Для багатьох підприємств маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона забезпечує обґрунтування ринкової спрямованості підприємства.

Маркетингові стратегії націлені на формування довгострокової політики щодо ринку товарів і послуг, які відповідають місії фірми, мають найкращі ринкові перспективи. Вони розробляються на основі аналізу асортименту, життєвого циклу товарів, стратегічного становища господарських підрозділів, привабливості ринкових сегментів, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства.

Інноваційні стратегії стосуються вибору напрямів та методів підтримання матеріально-технічної бази та товарно-матеріальних запасів фірми на рівні, який забезпечує зростання її конкурентного статусу. Інноваційні стратегії – це засоби досягнення цілей організації, які відрізняються від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, галузі ринку, споживачів, країни в цілому. Стратегія нововведень передбачає об'єднання цілей технічної політики та політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції.

Виробничі стратегії – це такі функціональні стратегії, які забезпечують досягнення певних рівнів розвитку виробниц-

тва (по обсягах, номенклатурі, якості, ефективності, технології) відповідно до вимог корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій, особливо маркетингової. Виробнича стратегія спрямована на використання і розвиток усіх виробничих потужностей організації для досягнення стратегічної конкурентної переваги.

Управлінські стратегії передбачають прийняття рішень щодо визначення системи добору, відбору, розвитку кадрів; планування, організації, контролю діяльності підприємства загалом і його підрозділів; місця і ролі підсистеми управління персоналом як частини загальної системи управління; формування кадрової стратегії, політики, «кар'єрних стратегій» з урахуванням особливостей трудового потенціалу підприємства; створення системи підготовки фахівців відповідно до специфіки діяльності і напрямків розвитку підприємства тощо.

Сформований стратегічний набір повинен бути оптимальним для підприємства, тобто забезпечувати його постійний розвиток, конкурентоспроможність та конкурентні переваги. Не існує єдиного правила поєднання різноманітних стратегій у складі стратегічного набору. Для кожного підприємства цей набір буде різним.

Висновки

Метою проведеного дослідження було визначення послідовності дій, спрямованих на формування стратегічного набору підприємства, щоб досягти конкурентоспроможного рівня в довгостроковій перспективі. Було доведено, що процес формування стратегічного набору підприємства зводиться до таких етапів: формування місії та цілей діяльності, дослідження впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, аналіз діючих стратегій підприємства, корегування дій внаслідок виявлених недоліків, внесення необхідних змін та формування з урахуванням проведеного аналізу загальної стратегії, конкурентної, продуктової та функціональних стратегій.

Згідно з визначенням стратегічного набору, необхідна координація стратегій різного типу. Підприємство може досягти загальних цілей за умови збалансованості стратегій, обґрунтованості взаємодії окремих видів у стратегічному наборі, що сприяє досягненню ефекту синергії. Сила загальних стратегій підприємства збільшується за допомогою збалансованості господарського портфеля, де відображені напрями його діяльності. Окремі напрямки діяльності реалізуються ефективно, коли конкурентні, продуктові та функціональні стратегії узгоджені і пристосовані одна до одної і до стратегій вищого рівня.

Список використаних джерел

1. Баркалова Е.В. Особенности применения анализа «слепых зон» при разработке механизма управления предприятиями / Е.В. Баркалова. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekportal.ru/page-id-2939.html>

2. Дикань В.Л. Стратегічне управління / В.Л. Дикань. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1329030554052/mentedzhment/strategichniy_nabir

3. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://booksshare.net/index.php?id1=4&category=economics&author=flyaysherk&book=2005&page=87>

4. Харченко В. Как сформировать бизнес-стратегию / В. Харченко. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:

http://itdirector.org.ua/Bullet_V00/Statji/index.php?article=915

5. Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inwit.ru/strategiya-golubogo-okeana-chan-kim-doc-pdf-fb2.html>

6. Эмоциональный дизайн или тайна четвертой волны. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.uexpert.ru/Articles/Emo_design.htm

УДК 658.14/17

Н.М. ЛЮБЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Є.С. ГЕРАСИМЕНКО,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства

У статті викладено пропозиції щодо удосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. Обґрунтовано особливості взаємозв'язку складових механізму, напрями удосконалення аналітичного забезпечення процесів управління фінансовою стійкістю підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий механізм, фінансові ресурси, рентабельність, платоспроможність.

В статье изложены предложения по усовершенствованию механизма управления финансовой устойчивостью предприятия. Обоснованы особенности взаимосвязи элементов механизма, направления усовершенствования аналитического обеспечения процессов управления финансовой устойчивостью предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовый механизм, финансовые ресурсы, рентабельность, платежеспособность.

In the article presented suggestions for improvement in the management mechanism of the financial stability of the enterprise. Grounded features of the relationship elements of the mechanism, the direction of improvement of the analytical process management of financial stability.

Keywords: financial stability, financial mechanism, financial resources, profitability, solvency.

Постановка проблеми. В нинішніх умовах розвитку ринкової економіки та глобалізації в світі, за фінансової кризи та політико-соціальної нестабільності країни перед суб'єктами господарювання постає досить складне завдання забезпечення їх ефективного, сталого, прибуткового функціонування. Проте не тільки вплив зовнішніх факторів негативно позначається на діяльності підприємств, а й відсутність ефективного механізму управління фінансовою стійкістю та забезпечення відповідного рівня фінансової безпеки підприємств, що б могли протидіяти постійним змінам в цих умовах.

Зважаючи на сучасний стан економіки України, який характеризується трансформаційними процесами та становленням інноваційної моделі розвитку, зміною системи пріоритетів з орієнтацією на гармонію в соціальній, екологічній та фінансово-економічній сфері, забезпечення механізму фінансової стійкості і визначення його основних елементів стає на сьогодні найбільш важливим і актуальним фактором тактики управління стабільним функціонуванням і розвитком підприємства, оскільки низький рівень фінансової стійкості може призвести до недостатньої платоспроможності суб'єкта або взагалі її відсутності, до загрози зниження потенціалу в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань аналізу й поліпшення фінансової стійкості підприємства, методів її забезпечення, відображення низки факторів, за допомогою яких надається її аналітична оцінка, а також, зокрема, створення умов для управління механізмом фінансової стійкості підприємства присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких варто виділити: Е. Альтмана, В.Х. Бівера, В.З. Бугай, І.О. Мазуркевич, О.В. Постановова й Н.В. Борисова, О.Г. Сокол, О.А. Шенаєва та ін. Аналіз представлених в економічній літературі визначень фінансової стійкості підприємства свідчить, що більшість дослідників розглядають фінансову стійкість як комплексну характеристику фінансового стану, як здатність суб'єкта господарювання стабільно функціонувати та нормально розвиватись, зберігаючи при цьому платоспроможність та підтримуючи фінансову безпеку та рівновагу у мінливих, ризикових умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. В контексті сформульованого комплексного характеру поняття «фінансова стійкість» обґрунтовується як важливість досягнення позитивного управлінського впливу на загальні фінансово-економічні результати функціонування підприємства, і фінансову стійкість зокрема. Але сучасний стан досліджень у цьому напрямі свідчить про недостатність реалізації системного підходу до формування механізму управління

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

фінансовою стійкістю підприємств як суб'єктів господарювання, а також про необхідність удосконалення застосовуваного аналітичного інструментарію.

Метою статті є обґрунтування напрямів оптимізації механізму забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання з урахуванням багатовекторності управлінських процесів і багато вимірності відповідних аналітичних оцінок, що сприятиме розробці ефективних заходів щодо удосконалення зазначених процесів в господарській практиці.

Виклад основного матеріалу. Якісною характеристикою фінансового стану підприємства являється фінансова стійкість, тобто його здатність ефективно розвиватись і функціонувати, при цьому забезпечувати себе ресурсами та ефективно управляти ними, що, своєю чергою, надасть змогу бути платоспроможним, рентабельним й прибутковим.

Погоджуючись з думкою Г.П. Скляра, сутність категорії «механізм забезпечення фінансової стійкості підприємства» слід визначити як систему форм, методів, прийомів, важелів, норм і нормативів, а також нормативно-правового, інформаційного, програмно-технічного та кадрового забезпечення, за допомогою яких на підприємстві досягається такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподілу та використання, що дозволяє підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [2].

Управління фінансовою стійкістю із застосуванням інструментів фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого

взаємовпливу всіх його елементів. Для цього він повинен відповідати таким вимогам [1, с. 57]: налаштованість кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому навантаження; спрямовання дії всіх елементів фінансового механізму, який забезпечує інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин; зворотний зв'язок усіх елементів фінансового механізму різних вертикальних і горизонтальних рівнів; своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, які відбуваються під впливом елементів нижчого рівня. Зрозуміло, що розглянуті визначення поняття «фінансовий механізм управління» та його елементів є досить різноманітними, але, базуючись на цих висновках, пропонуємо наступну структуру механізму управління фінансовою стійкістю підприємства (див. рис.).

Доцільно відзначити, що в системі управління фінансовою стійкістю важливу роль відіграє визначення головної мети, адже саме вона визначає концепцію розвитку підприємства, основні напрями його ділової активності та служить орієнтиром у середовищі ринкових перетворень [3, с. 112, 113]. Це включає необхідність у розробці стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства, тобто визначення стратегічних напрямів, цілей та перспектив розвитку підприємства, при цьому необхідно узгодити цілі розробленої стратегії із загальною стратегією підприємства.

Важливою складовою є оцінка поточного рівня фінансової стійкості, а також виявлення та аналіз факторів, які впливають на об'єкт і на виконання поставлених завдань і цілей. Оцінка поточного стану фінансової стійкості підприємства



Основні складові механізму управління фінансовою стійкістю підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

здійснюється на основі різноманітних методів фінансового аналізу (наприклад, розрахунок аналітичних коефіцієнтів і порівняння їх з нормативними значеннями та ін.). Від досягнутого рівня фінансової стійкості залежить і зворотний зв'язок зі стратегічними цілями управлінського впливу на капітал, ресурси і результати діяльності підприємства.

Інструментарій управління фінансовою стійкістю підприємства представляє собою сукупність методів, важелів, способів, засобів здійснення управлінського впливу. Важливим для ефективної реалізації механізму управління є визначення методів впливу на зазначені раніше чинники. Характерним для цього етапу є застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, рівня організації контролю та управління на підприємстві, досягнутого фінансового стану, особливостей зовнішнього ринкового середовища тощо. Для реалізації стратегії керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких можна приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю і моніторингу.

Із різноманіття ризиків, що супроводжують діяльність підприємства, виділяють ризик зниження фінансової стійкості. Управління ризиком зниження фінансової стійкості є складовою загальної стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства. Вона полягає в тому, що при розробці системи заходів щодо вияву і попередження негативних наслідків ризику вводиться додаткова мета – ліквідація загроз, пов'язаних із цим ризиком. Для оцінки ризику зниження фінансової стійкості використовують розрахунково-аналітичні методи оцінки, що дають кількісне уявлення про цей ризик. В управлінні ризиками цю напередочину належить здійснювати експертну оцінку сили

негативного впливу на фінансову стійкість мінливості факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Однією з найважливіших складових механізму управління фінансовою стійкістю є методологія аналітичної оцінки досягнутого на підприємстві рівня фінансової стійкості, яка повинна ґрунтуватись на використанні системи показників-індикаторів, здатних відобразити окремі сторони у досягненні фінансової стійкості, оскільки остання є комплексною характеристикою якості фінансового стану. При цьому набір показників-індикаторів повинен мати в основі традиційні коефіцієнтні показники оцінки структури капіталу, рентабельності, платоспроможності, але при цьому включити їх обмежену кількість, уникаючи застосування показників, які мають безпосередній «перехресний» взаємозв'язок.

Пропонується у комплексних оцінках фінансової стійкості спиратись на такі показники-індикатори (табл. 1).

Встановлення граничних (нормативних) значень цих показників є обов'язковою складовою для оцінки фінансової стійкості. За деякими показниками з числа наведених граничний рівень в контексті забезпечення фінансової стійкості є загальноприйнятим для всіх підприємств реального сектору економіки, за деякими – відповідний граничний рівень залежить від особливостей господарської і фінансової діяльності і повинен визначатись індивідуально.

Так, зокрема, пропонується диференційований підхід до визначення граничного значення коефіцієнта покриття (КЗ). Вважаємо за доцільне встановлювати залежно від галузевих особливостей діяльності і розроблених на підприємстві норм запасів. Визначається цей коефіцієнт з урахуванням граничного значення коефіцієнта швидкої ліквідності (О,Б) і залежить від питомої ваги нормативного рівня запасів в оборотних активах ($ПВНЗ = НЗ / ОА$) і визначається за

Таблиця 1. Показники-індикатори оцінки фінансової стійкості

	Показники	Порядок розрахунку	Примітки
К1	Коефіцієнт фінансової автономії	ВК / Б	Граничне (нормативне) значення – 0,5
К2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$(ОА - З) / ПЗ$	Граничне значення – 0,6
К3	Коефіцієнт покриття	ОА / ПЗ	Граничне значення залежить від галузевих та інших особливостей
К4	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	ВОА / ОА	Граничне значення – 0,1
К5	Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	ЧП / Б	Граничне значення залежить від галузевих та інших особливостей
К6	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$(ЧП - ДВА) / ВК$	Граничне значення залежить від галузевих та інших особливостей
К7	Коефіцієнт стійкості за безбитковістю операційної діяльності	МП / ПВ	Граничне значення залежить від галузевих та інших особливостей
Умовні позначення:			
Б	Підсумок валюти балансу	ЗВ	Змінні витрати
ОА	Оборотні активи	ПВ	Постійні витрати
З	Запаси	ПЗ	Поточні зобов'язання
ПВНЗ	Питома вага нормативного рівня запасів (НЗ) в оборотних активах	ДЗ	Довгострокові зобов'язання
НА	Необоротні активи	$ВОА = ВК - НА$	Власні оборотні активи
ЧП	Чистий прибуток	ДВА	Дивіденди, виплачені акціонерам
ВК	Власний капітал	$МП = ОД - ЗВ$	Маржинальний прибуток
		ОД	Операційні доходи

Таблиця 2. Принцип застосування бальної оцінки зниження фінансової стійкості за відхиленнями показників-індикаторів від нормативних значень

Інтервал значень	Кількість балів
$K_{\text{факт}} < K_{\text{норм}} \times 0,5$	2
$K_{\text{норм}} \times 0,5 < K_{\text{факт}} < K_{\text{норм}} \times 0,25$	1
$K_{\text{норм}} \times 0,25 < K_{\text{факт}} < K_{\text{норм}}$	0,5
Надкритичне зниження фінансової стійкості за 7 показниками-індикаторами	Підсумкова кількість балів більше або дорівнює 6
Критичне зниження фінансової стійкості за 7 показниками-індикаторами	Підсумкова кількість балів більше 3, але менше 6
Некритичне зниження фінансової стійкості за 7 показниками-індикаторами	Підсумкова кількість балів менше 3
Умовні позначення: $K_{\text{факт}}$ – фактичне значення показника-індикатора $K_{\text{норм}}$ – граничне (нормативне) значення показника-індикатора	

формулою $K3 = 0,6 / (1 - \text{ПВНЗ})$. Нормативний рівень запасів розраховується традиційно в розрізі їх окремих видів як добуток середньоденного розміру собівартості на норми запасу в днях в розрізі їх окремих видів.

Щодо нормативного рівня показників відносної прибутковості (K5, K6, K7) – він обумовлюється особливостями діяльності підприємства на товарних і фінансових ринках, враховує середньогалузевий рівень цих показників та стратегічні цілі щодо джерел фінансового забезпечення подальшого розвитку.

Наступні пропозиції стосуються застосування бального методу інтегральної оцінки фінансової стійкості в залежності від ступені відхилення за межі визначених нормативних значень показників-індикаторів (табл. 2).

За результатами оцінювання відхилень окремих індикаторів від їх нормативних значень і підсумкового бального оцінювання можна діагностувати фактичний стан негативних відхилень фінансової стійкості підприємства.

Слід також зазначити, що значне перевищення нормативних значень за окремими показниками-індикаторами фінансової стійкості, зокрема за показниками ліквідності, свідчить про нераціональне управління оборотним капіталом, а саме про надмірне «замороження» коштів у запасах або про надміру тривалі терміни обертання дебіторської заборгованості у співставленні із термінами обертання кредиторської заборгованості тощо. Своєю чергою, значне перевищення коефіцієнта фінансової автономії є свідченням невикористання підприємством можливостей отримання ефекту фінансового важеля, тобто перевищення фінансової рентабельності (чистого прибутку у відношенні до власного капіталу) порівняно з показником економічної рентабельності (прибутку до сплати відсотків і податків у відношенні до усього вкладеного капіталу).

Застосування запропонованих інструментів аналітичної оцінки рівня фінансової стійкості в рамках фінансового моніторингу сприятиме поліпшенню результативності в реалізації основних завдань управління фінансовою стійкістю і здійснення ефективного контролю за виконанням прийнятих рішень щодо забезпечення чи підтримання на необхідному рівні фінансової стійкості.

Висновки

Одним з пріоритетних завдань на даний час є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його функціонування і розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем платоспроможності і фінансової стійкості підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури капіталу та майна, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел.

Формування ефективного механізму управління фінансовою стійкістю дозволить керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування підприємства в майбутньому. Фінансова стійкість є якісною характеристикою фінансового стану підприємства і безумовно однією з основних фінансових складових фінансової безпеки, тому є необхідність удосконалення фінансово-економічного механізму управління фінансовою стійкістю як частини загальної стратегії управління підприємством, що сприятиме досягненню довгострокових цілей розвитку як самого підприємства, так і національної економіки України, підвищенню рівня її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Запропоновані інструменти аналітичної оцінки рівня фінансової стійкості та принципи їх застосування в реальних умовах функціонуючого підприємства дозволяють конкретизувати заходи, спрямовані на забезпечення управління фінансово стійким розвитком підприємства на оперативному, тактичному і стратегічному рівнях.

Список використаних джерел

1. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 54–59.
2. Схляр Г.П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки // Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://ukrcoop-journal.com.ua>.
3. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень // С. С. Гринкевич, М.А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 110–114.

4. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т.В. Донченко / Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – Т. 1. – С. 23–27.

5. Мисак Н.В. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства / Н.В. Мисак, О.І. Яценко / Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 384–389.

В.М. ТИЩЕНКО,
к.е.н., доцент, Київська державна академія водного транспорту

Фінансова санація як засіб запобігання банкрутству підприємств

У статті досліджено комплекс питань, що стосуються проблем банкрутства та фінансової санації підприємств-боржників, здійснено оцінку чинного антикризового законодавства.

Ключові слова: банкрутство, фінансова санація, платоспроможність.

В статье исследован комплекс вопросов, касающихся проблем банкротства и финансовой санации предприятий-должников, осуществлена оценка действующего антикризисного законодательства.

Ключевые слова: банкротство, финансовая санация, платежеспособность.

The article investigates complex of issues relating to problems of bankruptcy and financial reorganization of debtor enterprises, the estimation of the current anti-crisis legislation is carried out.

Keywords: bankruptcy, financial reorganization, solvency.

Постановка проблеми. У багатьох розвинутих країнах санація підприємств є невід'ємною частиною менеджменту. Вона спрямована на вихід підприємства з кризового стану та відновлення його життєздатності. Недосконалість вітчизняного законодавства, відсутність належного фінансування санації, дефіцит кваліфікованих кадрів у сфері фінансового менеджменту часто призводить до того, що значна частина потенційно платоспроможних підприємств банкрутує.

З прийняттям Закону України «Про банкрутство» [1] в нашій країні було закладено основи для вирішення проблеми банкрутства та фінансового оздоровлення підприємств-боржників, проте окремі питання цієї складної та багатогранної проблеми до цього часу залишаються законодавчо не врегульованими. Відсутній спеціалізований державний орган з питань банкрутства, здатний ефективно координувати і контролювати дії всіх учасників процедури банкрутства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам банкрутства та фінансового оздоровлення підприємств присвячено праці таких українських та зарубіжних науковців як О. Терещенко, Т. Клебанова, О. Бондар, О. Мозенков, А. Архипов, М. Бордо, К. Багацька, О. Маковоз, О. Панасенко, А. Кондрашихін, К. Мараховська та інших.

Незважаючи на значну кількість опублікованих праць, недостатньо обґрунтованими залишаються теоретико-методологічні засади фінансового оздоровлення та забезпечення стійкого функціонування й розвитку вітчизняних підприємств в умовах нестабільності.

Метою даної статті є дослідження процесів, пов'язаних з відновленням платоспроможності боржника, визначення їх подальших перспектив на основі вдосконалення чинного законодавства та інституційних перетворень.

Виклад основного матеріалу. Формування ринкових відносин в Україні супроводжувалося значним зростанням кількості підприємств, які опинилися на межі банкрутства. Банкрутство як економічне явище є невід'ємним елементом ринкової економіки. В Україні процеси банкрутства часто відрізнялись від традиційних. Внаслідок порушення чинного законодавства значного поширення набули фіктивне банкрутство та доведення до банкрутства. В той час в країні був відсутній механізм, який міг би сприяти відновленню платоспроможності підприємств-боржників.

Законодавчо інститут банкрутства почав створюватися у 1992 році, коли було прийнято Закон України «Про банкрутство» [1], проте в ньому не було передбачено можливості для впровадження механізму санації та фінансового оздоровлення підприємств-боржників. Насамперед, він був спрямований на їх ліквідацію.

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що серед підприємств, які з тих чи інших причин опинилися на межі банкрутства, є багато потенційно перспективних суб'єктів підприємництва, здатних відновити свою платоспроможність, якщо до них буде застосовано механізм санації. Це сприяло тому, що з 2000 року державна політика у сфері банкрутства змінюється. Вона зорієнтована на здійснення заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності боржника, що знайшло своє відображення у новому Законі «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2], де переважна частина розділів присвячена саме процедурі санації підприємств, особливостям здійснення її підприємствами різних форм власності, містуючими та особливо небезпечними підприємствами.

Повноваження державного органу з питань банкрутства було покладено на Міністерство економіки України, основ-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ними завданнями якого були проведення державної політики щодо запобіганню банкрутству, створення організаційних, економічних та інших умов, необхідних для реалізації процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом.

Для надання послуг у процесі провадження у справах про банкрутство створена державна госпрозрахункова установа «Агентство з питань банкрутства». Згодом діяльність цієї установи була зупинена, оскільки виявилась неефективною. Так, наприклад, було ліквідовано 73% підприємств, щодо яких були порушені справи про банкрутство. Фактично був створений механізм ліквідації господарюючих суб'єктів, які знаходяться у скрутній фінансовій ситуації, а не механізм покращення їх фінансово – економічного стану. Агентство перетворилося на звичайного учасника ринку послуг з питань банкрутства і не виконувало покладених на нього обов'язків щодо забезпечення захисту інтересів держави в цьому процесі. Не виконав свою місію і Державний департамент з питань банкрутства, на якого з деякими змінами покладено повноваження ліквідованого агентства. Основними завданнями департаменту були: участь у реалізації державної політики у сфері запобіганню банкрутству і забезпечення умов здійснення процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом стосовно державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 відсотків [3].

На сьогодні в Україні нараховується 8811 підприємств, що перебувають у процедурі банкрутства, в тому числі – 438 підприємств – це державні підприємства або підприємства, у статутному фонді яких державі належать більше 25 відсотків. Решта – це підприємства приватного сектору економіки, у тому числі – фізичні особи підприємці. В державному секторі економіки основна кількість банкрутів належить до таких галузей як: сільське господарство, добувна, переробна промисловості, сфера торгівлі, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова, технічна діяльність, освіта, охорона здоров'я. При цьому, в державному секторі за загальною процедурою ліквідується 84% банкрутів, 7% – припадає на випадки банкрутства боржника, що ліквідується власником, 6% – банкрутство відсутнього боржника, 3% – санація боржника його керівником. Серед підприємств–банкрутів приватного сектору економіки понад 38% – це банкрутство відсутнього боржника, за загальною процедурою ліквідується 37% банкрутів, майже 12% – банкрутство фізичних осіб – підприємців, 11% – банкрутство боржника, що ліквідується власником і понад 1,5% – санація боржника його керівником [4]. Зростає кількість підприємств, що отримують збитки від своєї діяльності, а отже мають передумови для банкрутства в майбутньому. Проте, на жаль, чинне законодавство в Україні у сфері банкрутства не дозволяє швидко та якісно відновити платоспроможність потенційно життєздатних підприємств. Як свідчать статистичні дані, близько 90% справ про банкрут-

ство завершуються ліквідацією боржника, а процедура банкрутства триває в Україні понад три роки і використовується для розподілу власності чи розширення бізнесу [5]. Цьому сприяє недостатній контроль за діяльністю арбітражних керуючих, що створює підґрунтя для порушення законодавства та зловживань при проведенні процедур фінансової санації боржників, зокрема, прийняття арбітражними керуючими суб'єктивних рішень на користь окремих кредиторів.

Достатнього поширення у межах чинного законодавства набула в Україні практика прощення тобто списання боргів кредиторами. При цьому всі податкові зобов'язання боржника перекладаються на інших платників. У країнах розвинутої ринкової економіки такі дії вважаються втручанням у ринкові відносини. Вони можуть поширюватися лише на підприємства, які мають особливо важливе стратегічне значення для країни [6].

Основною проблемою сьогодення є розробка ефективної системи банкрутства, яка б забезпечила не тільки вихід із кризи значної частини неплатоспроможних підприємств, але і їх фінансове оздоровлення і реабілітацію. Реформування чинного законодавства повинно також сприяти захисту прав кредиторів, оскільки показник відшкодування вимог останніх в середньому становить близько 10%, в той час як у країнах Східної Європи і Середньої Азії – близько 30% [7].

Ліквідація нерентабельних виробництв є цілком виправданою. В Україні ж дуже часто процедура фінансової санації використовується з метою зміни власника і є знаряддям, яке використовується для перерозподілу ринку. При цьому практично не враховуються як права трудового колективу підприємства, так і загальнодержавні інтереси.

З метою вдосконалення процедур банкрутства та зменшення їх тривалості був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [8]. Нове законодавство покликане сприяти забезпеченню діючої системи відновлення фінансової спроможності підприємств–банкрутів, реабілітації боржників, запобіганню фіктивному банкрутству. За три місяці з моменту набрання чинності нової редакції Закону, яка суттєво змінила як процедури, що застосовуються до підприємств–боржників, так і повноваження арбітражного керуючого та державного органу з питань банкрутства, в країні на 8% (з 9549 до 8811) скоротилася кількість підприємств, що перебувають під процедурою банкрутства [4].

Новою редакцією передбачена процедура санації боржника до порушення справи про банкрутство, термін дії якої не перевищує 12 місяців з дня затвердження судом плану санації. Протягом цього часу не може бути порушено справу про банкрутство боржника, а також діє мораторій на задоволення вимог кредиторів.

Для виявлення усіх кредиторів та осіб, які виявили бажання взяти участь у санації боржника, здійснюється офіційне оприлюднення оголошення про порушення справи про банкрут-

ство на офіційному веб-сайті Вищого господарського суду України, що, на відміну від передбаченого в попередньому Законі оприлюднення оголошення в офіційних друкованих виданнях, сприяє кращій інформованості громадян про порушення справи про банкрутство через систему Інтернет.

Запроваджені новації стосовно відкриття санаційної процедури. Так, процедура санації може бути розпочата лише при наявності узгодженого кредитором плану санації боржника. Якщо ж такий план відсутній, то суд розпочинає процедуру ліквідації.

В новій редакції закону порівняно з попередньою розширено перелік підстав для відмови у прийнятті заяви про порушення справи про банкрутство. Серед них такі, як неможливість здійснення провадження у справі про банкрутство згідно із законом щодо казенних підприємств та осіб, які не мають статусу юридичних або не є суб'єктами підприємницької діяльності тощо; подання до боржника вимог, які не є безспірними; затвердження Господарським судом плану санації боржника до порушення провадження у справі про банкрутство [8].

До того ж заява про порушення провадження у справі про банкрутство подається боржником лише за наявності майна, достатнього для покриття судових витрат, а саме: виплати винагороди арбітражному керуючому у мінімальному розмірі не менше ніж за дванадцять місяців його роботи, відшкодування витрат на публікацію оголошень у справі та судового збору, сплаченого кредиторами. Якщо ж майна недостатньо, то господарський суд повинен повернути заяву боржника [8].

Позитивні зміни стосуються кредиторів, вимоги яких забезпечені заставою. Такі вимоги підлягають задоволенню окремо від інших, тобто для них не передбачена черговість. Крім того, таким кредиторам надані окремі повноваження щодо затвердження плану санації та мирової угоди. За наявності майна, що перебуває у заставі, кредитор отримав право вимагати стягнення на заставлене майно навіть у тому випадку, коли вже порушено провадження в справі про банкрутство.

З метою прискореного розгляду справ судами, нове законодавство чітко визначає термін, на який вводиться процедура розпорядження майном боржника. Скорочено термін здійснення процедури санації, а також чітко визначений порядок проведення аукціону при здійсненні ліквідаційної процедури. Відтепер у боржника з'являється реальний механізм для відновлення своєї платоспроможності, процедура банкрутства прискорюється і стає значно прозорішою, зменшується кількість зловживань. Аукціон тепер може відбуватись в електронній формі (електронні торги). До того ж за ліквідатором закріплене право вибору прийнятної способу продажу майна боржника – проведення аукціону чи продажу безпосередньо фізичній або юридичній особі [8].

На відміну від старої редакції законом передбачається забезпечення пріоритетності продажу працюючого бізнесу боржника над продажем майна частинами, скасовано мораторій на застосування процедур банкрутства стосовно бор-

жників з державного сектору економіки. Крім того, звужено коло суб'єктів, віднесених до державного сектору економіки, для яких передбачено певні особливості банкрутства. Так, якщо раніше це були суб'єкти, в яких частка власності держави становила понад 25 відсотків, то нині тільки ті, в яких частка державної власності становить понад 50 відсотків.

Починаючи з 2013 року встановлена відповідальність та орган контролю за діяльністю арбітражного керуючого, передбачається страхування його відповідальності. Кандидатура арбітражного керуючого для виконання повноважень розпорядника майном буде визначається судом самостійно із застосуванням автоматизованої системи з числа осіб, внесених до Єдиного реєстру арбітражних керуючих України. Згідно з новим законодавством, арбітражним керуючим (розпорядником майна, керуючим санацією, ліквідатором) може бути громадянин України, який має повну вищу юридичну або економічну освіту, стаж роботи за фахом не менше трьох років або одного року на керівних посадах після отримання повної вищої освіти, пройшов навчання та стажування протягом шести місяців у порядку, встановленому державним органом з питань банкрутства, володіє державною мовою та склав кваліфікаційний іспит. Таким чином, підготовка осіб, які мають намір здійснювати діяльність арбітражного керуючого, складається з двох етапів: перший – навчання осіб; другий – стажування [8].

Як свідчить зарубіжний досвід, у розвинутих країнах Європи та Америки існують спеціальні державні органи з питань банкрутства. У деяких країнах функції цих органів іноді виконують органи прокуратури, судової влади та інші органи публічної влади. Так, в Нідерландах розгляд справ щодо банкрутства контролюється окружними судами. В Італії не існує спеціального органу виконавчої влади, що займається питаннями банкрутства. Відповідно до закону про банкрутство державні органи влади не втручаються в процедуру банкрутства. В Німеччині справи про банкрутство та неспроможність розглядаються виключно у судовому порядку. Роль судів у справах про неспроможність виконують місцеві суди, до компетенції яких входить нагляд за діяльністю конкурсних керуючих, складання бази даних про всіх юристів, які мають право на здійснення процедур банкрутства [8].

В Україні повноваження державного органу з питань банкрутства сьогодні покладено на Міністерство юстиції України. Так, зокрема, за міністерством закріплено ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, а також право встановлювати і затверджувати форму подання арбітражним керуючим інформації, необхідної для ведення зазначеної бази даних. Міністерство юстиції надає, анулює ліцензії фізичним особам – підприємцям, які здійснюють діяльність як арбітражні керуючі (розпорядники майна, керуючі санацією, ліквідатори), видає дублікати ліцензій на здійснення діяльності арбітражних керуючих, приймає рішення про визнання таких ліцензій недійсними, а також здійснює кон-

троль за дотриманням арбітражними керуючими ліцензійних умов. Крім того, Міністерство юстиції займається організацією підготовки арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) [9].

Міністерство надає пропозиції господарському суду кандидатури арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) для державних підприємств або підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25%, щодо яких порушено справу про банкрутство, та в інших передбачених законом випадках. Міністерство юстиції погоджує плани санації та мирових угод у справах про банкрутство господарських організацій, частка держави у статутному капіталі яких становить понад 25%, а також сприяє створенню організаційних, економічних та інших умов, необхідних для здійснення процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. На Міністерство покладаються повноваження забезпечувати здійснення процедури банкрутства щодо відсутнього боржника. Крім того, Міністерство юстиції здійснює підготовку висновків про наявність ознак приховуваного, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства щодо державних підприємств або підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25 відсотків [9].

Висновки

Складна економічна ситуація в Україні, погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання вимагають постій-

ного перегляду законодавчої та нормативно-правової бази у сфері банкрутства. Важливе значення для удосконалення вітчизняного законодавства має вивчення та імплементація зарубіжного досвіду у сфері регулювання відносин неспроможності, що дозволить сформувати ефективний механізм фінансового оздоровлення підприємств-боржників.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банкрутство» від 14.05.1992 року №2343–XII
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 року №2343–XII
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
4. Міністерство юстиції України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>
5. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Климов В.О. Міжнародний досвід державного регулювання банкрутства: орган з питань банкрутства // Право і суспільство. – 2008. – №4. – С.151–155.
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 22.12.2011 року №4212
8. Баран Р. Я. Банкрутство підприємств: зарубіжний досвід // Вісник. – Івано-Франківськ, 2006. – Вип.3. – С.71–78.
9. Указ Президента України «Про затвердження Положення про Міністерство юстиції України» від 06.04.2011 року N 395/2011

УДК 658.14.011.1

Н.В. ЧАЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
О.С. СЕНЧЕНКО,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Шляхи забезпечення фінансової стабільності підприємства

Визначені особливості фінансової стабільності функціонування підприємства, узагальнені основні методичні аспекти її оцінки задля забезпечення ефективного використання наявних на підприємстві фінансових ресурсів. Фінансова стабілізація на підприємстві визначена як дієвий засіб у формуванні економічної стабільності підприємства.

Ключові слова: фінанси, стабільність, стійкість, підприємство.

Определены особенности финансовой стабильности функционирования предприятия, обобщены основные методические аспекты ее оценки для обеспечения эффективного использования имеющихся на предприятии финансовых ресурсов. Финансовая стабилизация на пред-

приятии определена как действенное средство в формировании экономической стабильности предприятия.

Ключевые слова: финансы, стабильность, устойчивость, предприятие.

The features of the financial stability of the company, summarized the main methodological aspects of the evaluation to ensure efficient use of available financial resources of the company. The financial stabilization of the company is defined as an effective tool in ensuring the economic stability of the company.

Keywords: finance, stability, sustainability, enterprise.

Постановка проблеми. Фінансова стабільність підприємств залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників

економічної діяльності підприємств. При значних трансформаційних умовах економіки зовнішнє середовище найбільшим чином впливає на сталий розвиток підприємств. Даний взаємозв'язок є найбільш складним і характеризується двосторонністю: з одного боку, фінансова стабільність підприємств визначає макроекономічну стійкість, а з іншого – діяльність самих суб'єктів господарювання залежить від макроекономічного середовища та його стійкості.

Наукова економічна література розглядає широке коло питань фінансової стабілізації різних організаційно-ієрархічних рівнів, в тому числі підприємства. Однак питання щодо шляхів забезпечення фінансової стабілізації підприємств потребують подальшого вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Вивчення та систематизація наукових публікацій показує, що загальнотеоретичну основу вивчення природи фінансової стабільності відображено у працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених, як О.С. Філімоненков, М.Я. Коробов, Н.А. Мамонтова, В.М. Родіонова та В.А. Федотова, Н.Н. Селезньова, А.Ф. Іонова, Г.В. Савицька, Дж. Маршалл та Віпул К. Бансал, К. Друрі, К. Хеддервік та інші.

Забезпечення фінансової стабільності потребує подальшого поглиблення досліджень, які пов'язані з необхідністю уточнення сутності та особливостей прояву фінансової стабільності, оскільки не існує єдиного визначення цього поняття, що зумовлює розбіжності у підходах і методах її забезпечення.

Основною **метою статті** є дослідження сутності фінансової стабілізації підприємств, характерних ознак та шляхів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Широке коло дослідників підтверджує відсутність єдиного підходу до забезпечення фінансової стабільності підприємства в економічній науці. Вчені-економісти протягом багатьох років плідно опрацю-

ували проблеми межі між поняттями «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість», конкретного визначення особливостей цих понять.

Вітчизняні науковці, не дійшовши згоди щодо економічної суті фінансової стабільності підприємства, створюють власні визначення цього поняття. Так, на основі пересічного поняття «фінансова стабільність підприємства» з'явилися інші подібні терміни, які об'єднуються в даному понятті: «фінансова стійкість», «фінансова сталість», «фінансова рівновага», «економічна стійкість», «виробничо-фінансова стійкість», «фінансово-економічна стійкість» тощо. У зв'язку з цим важливо узагальнити визначення терміна «фінансова стабільність» за результатами огляду економічної літератури з даного питання та етапів нашого дослідження. У комплексі стійкість, рівновага та сталість є взаємозалежними категоріями, які спроможні забезпечити ефективність функціонування певного об'єкта.

Думки вчених-економістів, щодо визначення поняття «фінансова стабільність» систематизовані та зведені до табл. 1.

Найбільш вдалим варіантом структури фінансової стабільності є структура, запропонована В.М. Оларінім. Автор, досліджуючи найважливіші елементи фінансового потенціалу стабільності підприємств, стверджує, що, з одного боку, це економічний процес, а з іншого – економічна категорія.

Визначену структуру у схематичному вигляді можна подати на рис. 1. Як економічний процес фінансова стабільність виражається як процес чіткої взаємодії внутрішніх механізмів фінансової стабільності підприємства – оперативного, тактичного та стратегічного з метою виведення підприємства з кризового стану або забезпечення економічного його зростання. Таким чином, внутрішні механізми на підприємстві є важливими для забезпечення ефективності його функціонування.

Таблиця 1. Визначення поняття «фінансова стабільність» вченими-економістами

Вчені	Визначення поняття «фінансова стабільність»
Філімоненков О.С.	Стан підприємства, коли обсяг його майна та активів достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [11, с. 304]
Коробов М.Я.	Відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану [5, с. 354]
Мамонтова Н.А.	Стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [7, с. 7]
Родіонова В.М.; Федотова В.А.	Стан підприємства, фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [9, с. 13]
Селезньова Н.Н.; Іонова А.Ф.	Стан активів та пасивів підприємства, що гарантує постійну платоспроможність [10, с. 315]
Дж. Маршалл, та В.К. Бансал	Вони розглядають фінансові нововведення і тенденції, що намічаються при цьому як зовнішні чинники й умови фінансової стабільності підприємства. На думку даних авторів, прогноз очікуваних значень фінансових показників і допустимих діапазонів їх варіації має перш за все орієнтуватися на нові фінансові продукти. При цьому велика увага приділяється технологіям забезпечення фінансової стійкості [8]
К. Друрі	Оцінка фінансової стабільності підприємства визначається його фінансовою незалежністю. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів й інвесторів [3, 113 с.]
Ю.С. Цал-Цалко	Стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність [12, с. 315]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансова стабільність включає такі показники:

- рентабельність, прибутковість;
- фінансову стійкість;
- ліквідність активів;
- оборотність активів.

Кожна із вказаних груп показників характеризує відповідні аспекти діяльності підприємства і залежить від специфіки підприємства, галузі, особливостей виробництва і реалізації продукції тощо.

Загальну характеристику фінансової стабільності можна зобразити за допомогою схеми (рис. 2).

В умовах кризової ситуації, найбільшу увагу в системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію, необхідно приділити етапу відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства – запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії на прискорення економічного зростання.

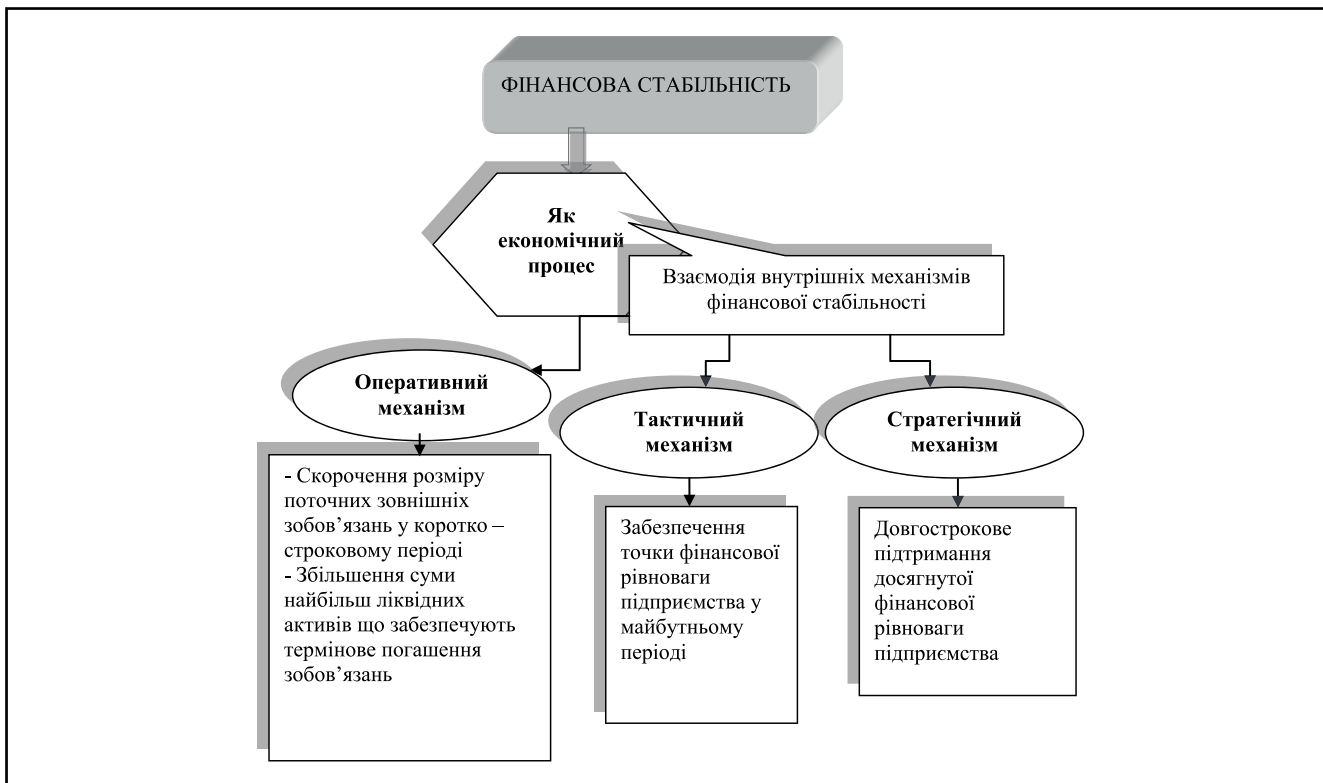


Рисунок 1. Структура фінансової стабільності та елементи її фінансового потенціалу

Авторська робота.



Рисунок 2. Характеристика фінансової стабільності

Авторська робота.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На думку більшості українських та зарубіжних вчених, «фінансова стійкість» та «фінансова рівновага» є основними складовими «фінансової стабільності підприємства».

За А.П. Зудиліним, фінансова стійкість – це фінансова незалежність підприємства, здатність маневрувати власними засобами, достатня фінансова забезпеченість безперервного процесу діяльності [4, с. 134].

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу має бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідність збереження такого стану підприємства [2, с. 267].

Оскільки фінансова стійкість передбачає платоспроможність в довгостроковому періоді, то слід при її оцінці приділити увагу визначенню запасу фінансової стійкості, який дасть уявлення про обсяг реалізації, що забезпечить стабільну і беззбиткову діяльність підприємства.

За даними фінансової звітності АТ «Мотор Січ» здійснена комплексна оцінка фінансової стійкості шляхом розрахунку відносних показників, представлених в табл. 2.

Дані представлені в таблиці свідчать, що в цілому відбулися позитивні зміни у складі показників фінансової стійкості підприємства. Значення коефіцієнту автономії перевищує нормативне значення (>0,5) та свідчить про незначну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, так на кінець періоду 2012 року підприємство на 65% фінансувалось за рахунок власного капіталу. Відповідно, протягом періоду відбулося зменшення фінансової залеж-

ності. У структурі пасиву підприємства на кінець періоду 2012 року має зменшення коефіцієнта довгострокових зобов'язань і складає 0,065, тобто менше нормативного значення (<0,2) спостерігається тенденція, щодо зменшення зобов'язань; коефіцієнт поточних зобов'язань на кінець аналізованого періоду дорівнює 0,93. Негативний характер носять зміни коефіцієнта страхування бізнесу, протягом періоду резервний капітал підприємства не поповнювався і лише незначна частина майна підприємства покривається відповідними резервами.

Зменшення коефіцієнту співвідношення залученого та власного капіталу свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Так, на початок періоду на 1 грн. власного капіталу припадало 0,5 грн. залучених засобів, що на 0,14 грн. більше, ніж на кінець періоду 2012 року. При чому частка залучених засобів у загальній сумі джерел утворення незначна, відповідно 31 і 24%. Динаміка наведених показників, у тому числі коефіцієнта фінансової стабільності (+0,745), свідчить про незначне покращання фінансового стану підприємства.

Оцінка змін, які відбулися в структурі джерел, може бути різною з позиції інвесторів і з позиції підприємства. Для інвесторів ситуація більш надійна, якщо частина власного капіталу у клієнта більше 50%, що виключає надвисокі фінансові ризики. Підприємства, як правило, зацікавлені у наявності залучених коштів. Отримавши позикові кошти під менший відсоток, ніж рентабельність підприємства, можна розширити обсяги виробництва, підвищити прибутковість власного капіталу.

Підприємству слід вдатися до аналізу структури видатків, налагодити більш стабільні зв'язки з постачальниками, а

Таблиця 2. Оцінка показників фінансової стійкості

№ з/п	Назва показника	На кін. 2010 року	На кін. 2011 року	На кін. 2012 року	Зміна показника	
					2010–2011	2011–2012
1	Коефіцієнт автономії	0,62	0,62	0,65	0	+0,03
2	Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,38	0,31	0,24	-0,07	-0,07
3	Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	0,62	0,5	0,36	-0,12	-0,14
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,57	0,62	0,58	+0,05	-0,04
5	Коефіцієнт фінансової залежності	1,62	1,6	1,51	-0,02	-0,09
6	Коефіцієнт фінансової стабільності	1,62	2,015	2,76	+0,395	+0,745
7	Маневреність робочого капіталу	1,03	1,085	0,99	+0,055	-0,095
8	Коефіцієнт залучених джерел в оборотних активах	0,14	0,033	0,04	-0,107	+0,007
9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,07	0,016	0,023	-0,054	+0,007
10	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,11	0,33	0,065	+0,22	-0,265
11	Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,89	0,97	0,93	+0,08	-0,04
12	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,45	0,46	0,45	+0,01	-0,01
13	Коефіцієнт фінансового левєриджу	0,07	0,016	0,024	-0,054	+0,008
14	Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,97	0,92	1,002	-0,05	+0,082
15	Коефіцієнт страхування бізнесу	0,01	0,0086	0,0064	-0,0014	-0,0022
16	Коефіцієнт страхування СК	0,25	0,25	0,26	0	+0,01
17	Коефіцієнт страхування ВК	0,02	0,014	0,097	-0,006	+0,083
18	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	0,5	0,56	0,63	0,05	+0,07

також посилити контроль за витратами, запобігаючи нецілільового витрачання ресурсів.

Висновки

Підсумовуючи розглянуті підходи до визначення сутності категорії «фінансова стабільність», можна зазначити, що це узагальнююча якісна характеристика фінансового стану підприємства, яка відбиває тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Забезпечення фінансової стабільності допомагає підприємству вчасно виконувати свої зобов'язання, фінансувати свою діяльність, прогнозувати можливі непередбачені фінансові ризики, підтримувати свою ліквідність та платоспроможність в напрямку стратегічної спрямованості. Можна стверджувати, що основною складовою загальної стійкості підприємства та запорукою його стабільного розвитку в довгостроковій перспективі є фінансова стабільність.

Список використаних джерел

1. Белінська Я.В. Фінансова стабільність: сутність та напрями забезпечення / Я.В. Белінська, В.П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. – 2010. №4 (17). – С. 57–67.
2. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навч. посіб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 680 с.

3. Друри К. Производственный и управленческий учет / К. Друри. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 476 с.
4. Зудилін А.П. Аналіз господарської діяльності підприємств розвинутих капіталістичних країн. 2006. – 223 с.
5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов – К.: Знання, 2000. – 378 с.
6. Кремень В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В.М. Кремень, С.Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С. 107–115.
7. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): [автореф. дис. канд. екон. наук] / Н.А. Мамонтова. – К., 2001. – 16 с.
8. Маршалл Дж.Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В.К. Бансал; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 784 с.
9. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Перспектива, 2009. – 98 с.
10. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 639 с.
11. Філімоненков О.С. / Фінанси підприємств: Навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 359 с.
12. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 359 с.

УДК 332.349.4

О.В. КУСТОВСЬКА,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування,
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
С.Л. КЛЮЧНИК,
студентка магістратури, Національний університет біоресурсів і природокористування України

До питання ефективності використання капіталу при землекористуванні та землевпорядкуванні

Висвітлено та досліджено типи і ефективність розподілу капіталу при землекористуванні та землевпорядкуванні, оскільки цей чинник значною мірою впливає на сучасний розвиток економіки країни.

Ключові слова: земельний капітал, ефективність, землевпорядкування, землекористування, інвестиції.

Освещены и исследованы типы и эффективность распределения капитала при землепользовании и землеустройстве, поскольку этот фактор в значительной степени влияет на современное развитие экономики страны.

Ключевые слова: земельный капитал, эффективность, землеустройство, землепользование, инвестиции.

Visvitleno that doslidzheno tipi i effektivnist rozpodilu kapitalu at zemlekoristuvanni that zemlevporyadkuvanni,

oskilki Tsey chinnik digit miroyu vplivae on Suchasni rozvitok ekonomiki Kraina.

Keywords: land capital, effektivnist, zemlevporyadkuvannya, zemlekoristuvannya, investitsii.

Постановка проблеми в сучасних умовах розвитку суспільства питання ефективності використання капіталу набуває великого значення, оскільки значною мірою впливає на сучасний розвиток економіки, яка характеризується екологічною розбалансованістю, що зумовлює негативні зміни в природному довкіллі та знижує рівень добробуту людей.

Територіальна організація суспільства завжди мала важливе значення у вирішенні економічних, соціальних, містобудівних, екологічних проблем будь-якої держави. З нею пов'язано вирішення завдань щодо освоєння нових і вдос-

коналення обжитих територій, розселення, використання природних ресурсів, розміщення промисловості, організації транспортних зв'язків, збереження культурної спадщини та багатьох інших [2, с. 55].

Земля слугує людині не тільки як основний засіб виробництва в сільському господарстві, а й виступає територіальним базисом для накопичення інших благ – майнових, соціальних, культурних тощо. Землекористування посідає центральне місце у системі знань забудь-якого суспільного устрою. Тому дослідження процесу управління сукупним капіталом з урахуванням усіх особливостей землекористування є вкрай важливим для стратегічного планування процесів територіального розвитку та досягнення економічних, екологічних та соціальних цілей сталого розвитку. У ринковому середовищі багатофункціональність землі зростає. Вона як екосистема відіграє важливу екологічну функцію, як верхній родючий шар – економічну, як поверхня нашої планети – просторову, як місце буття людини – соціально-культурну.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи формування і функціонування земельного капіталу в Україні досліджені А.М. Третьяком [6], В.М. Другак, А.Г. Мартином та ін.

Однак на сьогодні залишається малодослідженим питання управління сукупним капіталом землекористування, яке в умовах пошуку шляхів залучення додаткових активів для його сталого територіального розвитку є надзвичайно актуальним. Альфред Маршал, основоположник неокласичної економіки, розглядає капітал «як частину благ, яка необхідна для отримання нових благ». Своєю чергою, благо – це субстанція матеріального і нематеріального характеру, яка здатна задовольнити матеріальні і духовні потреби людини. Саме життєві та трудові блага і представляють собою капітал [6, с. 32].

Метою статті є дослідження ефективності використання сукупного капіталу землекористування в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Основні характеристики типів капіталу запропонував Р. Курильців [3]:

1. Природний капітал – запас природно-ресурсного потенціалу біогеоценозу (наземної екосистеми), що забезпечує потік економічних та екологічних благ [1].

2. Земельний капітал – це сукупність благ (земельних), якими розпоряджається людина на відповідних правах (або які вона може використовувати) і які являють собою синтез природної енергії в різних формах та людських здібностей (праця, інтелект людини), а також земельні поліпшення та інше предметне багатство (дорожня, інженерна, меліоративна інфраструктура та ін.), що нерозривно пов'язане із землекористуванням чи ділянкою землі та раніше створене людиною у вигляді матеріальних і нематеріальних засобів, ресурсів, інформації [6, с. 40].

До земельного капіталу ми відносимо земельні ділянки та землекористування, що перебувають на різних правах власності людини (групи людей) та забезпечують потік земельних (економічних, екологічних, соціальних) благ.

3. Людський капітал. Прикладом людського капіталу може бути рівень освіти, професійної підготовки, творчі здібності та робоча сила. Інвестиції в людський капітал розглядаються «як покращення навиків, знань та людського здоров'я, що сприяє підвищенню грошового або фізичного прибутку» [3].

4. Інтелектуальний капітал. Розглядається природа даного капіталу як «неконкурентний» (nonrival) [3]. Прикладом можуть бути інноваційні проекти методики володіння якими одним агентом не знижує їх практичного значення для іншого. До інтелектуального капіталу ми відносимо знання (інформація) та інновації. На відміну від людського капіталу, який асоціюється з індивідуумом, інтелектуальний капітал може існувати відокремлено від людини (в друкованому або електронному вигляді).

5. Майновий капітал включає вироблені ресурси, створені в результаті трудової діяльності, які використовуються для виробництва товарів та послуг (будинки, обладнання, інфраструктура (дороги).

6. Фінансовий капітал – це гроші та інші ліквідні фінансові активи, що можуть бути продані або конвертовані в гроші (державні цінні папери, кредити, іпотечні закладні та ін.).

7. Соціальний капітал у розумінні Патнама означає такі риси соціальної організації, як довіру, норми та групи людей, які сприяють поліпшенню ефективності діяльності суспільства через полегшення координування колективних дій [3]. Соціальний капітал є «невидимою» цінністю суспільства, яка базується на відносинах між людьми. Він включає інститути, відносини, ставлення та цінності, які координують взаємодію між людьми та сприяють економічному й соціальному розвитку. Однак соціальний капітал – це не просто сукупність інститутів, які підтримують і фінансують суспільство, він є свого роду «клеєм», який об'єднує ці інститути [5, с. 116]. Обсяг соціального капіталу, який є в наявності агента, залежить від розміру мережі зв'язків, які він може ефективно мобілізувати для доступу до ресурсів.

8. Культурний капітал – це мовна і культурна компетенція людини, багатство у формі знання або ідей, які характеризують установлений соціальний порядок, що існує в суспільстві. Культурний капітал концентрує досвід поколінь, їхні знання, уміння та навички. Культурний рівень громадян значною мірою визначає економічні досягнення суспільства, його соціально-політичну, ідеологічну, освітню і духовно-моральну структуру.

9. Політичний капітал проявляється у можливостях аграрного лобі – власників агрохолдингів – впливати на розподілення ресурсів.

Більшість типів капіталів є змінними активами, що можуть примножуватися або зменшуватися залежно від форми та типу землекористування. Адже землекористуванню, як зазначає А.М. Третьяк, притаманні економічні, культурно-освітні, морально-етичні, організаційні, політичні, соціальні, юридичні, екологічні та інші аспекти [6].

Поняття капіталу взагалі невід'ємне від власності, бо водночас становить сутність і форму її вартості [4, с. 233]. Тому

право володіння, розпорядження чи користування слід розглядати як правомочність фізичної або юридичної особи щодо використання усіх активів, які поширюються на простір над та під поверхнею земельної ділянки (землекористування). Також зрозуміло, що виключне споживання призведе до зниження сукупного капіталу землекористування, тоді як інвестиції забезпечать його зростання. Інвестування в різні форми капіталу є необхідною умовою сталого економічного розвитку регіону та країни в цілому. І тут мова не повинна йти тільки про фізичний (матеріальний) та природний капітал. Адже, за даними Світового банку, їхня сумарна частка коливається в межах 15–20% сукупного капіталу для розвинених країн та менше 50% для України.

За розрахунками НАН України, вартість усієї ріллі, що становить, 33 млн. га у земельному фонді країни, понад 300 млрд. грн. станом на початок 2012 року. З цієї площі 7 млн. га знаходиться у державній власності та використовується незаконно. Землю, на відміну від інших товарів, що мають ринкову вартість, вирізняє така особливість як обмеженість і сталість ресурсу. Продукцію за потреби завжди можна продукувати у потрібній кількості, а землі додати жодним способом неможливо. Однак існують ринкові інструменти, завдяки яким законними способами можна фактично продати будь-який товар, особливо обмежений кількісно, декілька разів. Варто зазначити, що земля на біржах – товар унікальний, тому є можливість скористатися професійно підготовленою пропозицією продажу української землі за значно завищеними цінами. Такі ціни принесуть в економіку України значні валютні кошти, які, очевидно, можна використати як для особистого збагачення громадян України, так і для започаткування приватного бізнесу, а головне – це створення платоспроможного попиту.

Дуже важливим є той факт, що державні органи абсолютно не працюють в цьому напрямі, а знаходять вкрай прості способи поповнення національного бюджету за рахунок отримання регулярних кредитних позичок в Міжнародному валютному фонді, Європейському фонді реконструкції та розвитку.

Торгуватися на біржі можуть тільки цінні папери на земельні ділянки. Земельні бони найбільш оптимальні деривативи, оскільки проміжних деривативів не передбачено. Для підтримання номінальної ціни земельного бону головною умовою виставлення його на біржі має бути фізична оплата валютою власнику бону номінальної вартості та оплата в бюджет податкових платежів.

Зрозуміло, що обмеження мінімальної ціни земельного бону, який виставляється на біржу, різко знижує ліквідність усіх земельних деривативів, що призводить до значного продовження термінів реалізації земельних бонів. На базі земельних бонів потрібно випустити похідні фінансові інструменти – земельні деривативи (англ. derivative). Як відомо, земельний дериватив – це договір реалізації двосторонніх прав, пов'язаних з безумовним виконанням

зобов'язань, які, своєю чергою, тісно пов'язані зі зміною ринкової вартості земельного активу. А він є основою даного фінансового інструментарію, що обов'язково призводить кожну зі сторін договору до негативного або позитивного фінансового результату. Слід зазначити, що до одного базового активу – землі – можуть бути генеровані не один, а більше деривативів.

Механізм наповнення фінансово-біржових операцій ліквідними первинними цінними паперами давно вже відрегульований на продукування супутніх цінних паперів, таких як: варанти (англ. warrant – повноваження, довіреність – цінний папір, що дає його власникові право на купівлю деякої кількості акцій на певну майбутню дату за певною ціною), конвертовані в облігації, депозитарні розписки, кредитні похідні розписки. Дуже важливо, що реальна ліквідність похідних цінних паперів часто на порядок перевищує ліквідність самих первинних паперів, таких як земельні бони.

Важливо знати, що без введення бонної системи в країні не відбувається процес об'єднання земель в руках держави, яке може і має можливість брати участь у біржових операціях одноосібно, маючи величезний навіть за світовими економічними мірками ліквідний ресурс – усю українську землю. Земельний бон – вид приватизаційних паперів, які плануються до використання для обміну на документи, що засвідчують право власності на частину державного земельного фонду (Вікіпедія).

Заробити кошти на біржових ринках українському власнику паю в розмірі 2–2,5 га неможливо в принципі, але й господарювати ефективно на такому мізерному клаптику землі в сьогоdnішньому високотехнологічному світі неможливо. Всі інші моделі господарювання, що не включають у себе становлення бонної системи в економічній моделі країни, є малопродуктивними і безперспективними.

Фактичне об'єднання (фізичне) земельних паїв на сьогодні неможливе, тому що абсолютно відсутні методики проведення цього процесу, відсутня законодавча база, відсутнє розуміння власниками важливості об'єднання, відсутні кошти і бажання уряду країни. Земельні бони дозволяють провести об'єднання всієї української землі не фізично, а на рівні деривативів основним з яких є земельний бон.

Висновки

Головне завдання державних органів забезпечувати законодавчо мінімальну ліквідність земельних бонів, причому робиться це все має прозоро, вчасно і професійно, тоді і тільки тоді Україна вийде зі згубного для народу країни шляху збільшення державного боргу. Монопольне представлення всього земельного пулу країни на біржах світу дасть додатково від 7 до 12% добавленої вартості цінних паперів залежно від кон'юнктури ринку та наявності вільних банківських активів. Безумовно, додаткові кошти можуть бути отримані державою за рахунок звичайних біржових спекуляцій, але важливо враховувати, що вартість усієї

землі в Україні є значною, і тому потрібно зважати як на попит, так і на наявність на ринку таких значних вільних валютних ресурсів [6].

Зростання капіталу землекористування вимагає інтегрованого підходу до управління ним. Тобто уряд, місцеві органи влади, бізнес–середовище, громадські організації, місцеві жителі, приймаючи те чи інше рішення, повинні безпосередньо впливати на сукупний капітал землекористування як основи територіального розвитку та сприяти досягненню сталого розвитку як закономірного результату раніше прийнятих рішень.

Ефективне управління сукупним капіталом у системі землекористування дозволить вирішити низку нагальних проблем, що існують сьогодні на місцевому рівні. А раціональне його споживання сприятиме зменшенню безробіття, підвищенню стандартів життя та збільшенню доходів місцевих жителів, відновленню природних ресурсів та покращенню умов проживання на даній території як для нинішнього, так і прийдешніх поколінь.

Отже, вкрай важливо інвестувати у земельний, людський, інтелектуальний, соціальний, культурний капітали для підви-

щення сумарного блага територіального землекористування та досягнення сталого розвитку на всіх рівнях.

Список використаних джерел

1. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Моногр. / Л.С. Гринів. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
2. Дорош О.С. Теоретико–методологічні засади територіального планування землекористування: Моногр. / О.С. Дорош. – Х.: Грін Д.С., 2013. – 434 с.
3. Курильців Р. Інтегроване управління сукупним капіталом землекористування / Р. Курильців // Землевпорядний вісник. – К.: 2014. – №1. – С. 11–14.
4. Новоторов О.С. Економіка землегосподарювання: теорія, методологія / За заг. ред. акад. НАН України Б.М. Данилишина. – РВПС України НАН України. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2009. – 628 с.
5. Розробка ефективних інструментів капіталізації земельних ресурсів / Сохич А., Сохич О. // Землевпорядний вісник, 2014. – №2. – С. 34–36.
6. Третяк А.М. Земельний капітал: теоретико–методологічні основи формування та функціонування: Моногр. / А.М. Третяк. – Львів: Сполом, 2011. – 520 с.

УДК 338.43.431.4

Н.А. ГЕРАСИМЧУК,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Національний університет біоресурсів та природокористування України

Сутність та поняття стратегії ресурсозбереження в аграрній сфері

У статті проаналізовано основні поняття, необхідні для розуміння сутності ресурсозбереження в аграрній сфері з аналізом складових стратегії ресурсозбереження та перспектив його впровадження в Україні на аграрних підприємствах.

Ключові слова: стратегія, стратегічний менеджмент, ресурсозбереження, аграрні підприємства.

В статье проанализированы основные понятия, необходимые для понимания сути ресурсосбережения в аграрной сфере с анализом составляющих стратегии ресурсосбережения и перспектив его внедрения в Украине на аграрных предприятиях.

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, ресурсосбережение, аграрные предприятия.

The author in the paper analyzes the basic concepts needed to understand the nature of resource saving in agriculture with an analysis of resource saving strategies components and prospects for its introduction in Ukraine in agricultural enterprises.

Keywords: strategy, strategic management, resource saving, farmers.

Постановка проблеми. Питання ефективного управління ресурсами підприємств далеко не нові. Від раціонального та обґрунтованого використання всіх видів ресурсів підприємств багато в чому залежать результати їх діяльності. Під ефективністю використання ресурсів традиційно розуміється оптимальне співвідношення між результатами і витратами на їх досягнення, коли при раціональних витратах ресурсів забезпечується максимальний результат (ефект). Дане поняття ефективності як відносної величини широко використовувалось в плановій економіці, воно продовжує застосовуватися і в економіці змішаного типу, якою є в даний час українська економіка. В той же час прийомам стратегічного управління ресурсами, незважаючи на їх необхідність у ринкових умовах, як і раніше, не приділяється достатньо уваги з боку керівників вітчизняних аграрних підприємств. Більшість з них досить добре засвоїли стратегії лідерства або стратегії диверсифікації, а також інші загальновідомі базові стратегії, але з недовірою сприймають ресурсоефективні стратегії, основним елементом яких є ресурсозбереження у всіх його проявах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем, пов'язаних з формуванням та вибором стратегії розвитку підприємства, присвячені праці

багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема І. Ансоффа, І.В. Андронові, О.С. Виханського, В.Г. Герасимчука, Й.С. Завадського, К. Омае, О.В. Льюльова, М.Е. Портера, А. Стрікланда, В.В. Сабадаш, А.А. Томпсона, А. Чандлера, З.Є. Шершньової та багатьох інших.

Разом із тим дослідження показали, що існують обґрунтовані причини недостатнього розвитку підприємств АПК, зокрема: недосконалість розроблених методологічних засад по вибору стратегії ресурсозбереження, діагностики та контролю системи показників, які б відображали хід реалізації стратегії ресурсозбереження у виробничо-господарській діяльності аграрних підприємств й дозволяли б оцінити ефективність її впровадження. Тому дослідження теоретичних і методичних основ формування стратегії ресурсозбереження, а також оцінка програми заходів щодо її забезпечення є актуальними і становлять науковий та практичний інтерес.

Мета статті. В статті викладені результати дослідження сутності поняття стратегії ресурсозбереження аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Необхідність економії ресурсів є аксіомою економічної науки. Одним із базових постулатів є обмеженість ресурсів унаслідок необмеженості людських потреб. Але, незважаючи на прописні істини, ресурсозбереження досі не стоїть на порядку денному ні в національних програмах розвитку, ні в планах розвитку аграрної сфери. В межах кожного окремого підприємства, однак, питання ресурсозбереження хоча і вирішується, але у більшості підприємств немає чіткої системи ресурсозбереження, а тим паче стратегія підприємства не базується на ресурсозберігаючій основі, тому ресурсозбереження здійснюється як окремо взяті заходи. Яскравим прикладом цього є агропромисловий комплекс, зокрема сфера сільського господарства, де потенціал економного використання всіх видів ресурсів далеко не вичерпаний. Наприклад, за оцінками експертів, у сільському господарстві є досить потужний потенціал енергозбереження (зокрема, досить значний у галузі тваринництва). Це до 70% всього енергоспоживання за рахунок самозабезпечення та економії природного газу, що доводить високу значимість даного чинника не тільки для аграрної сфери, а й для всієї економіки країни.

У той же час відносно стабільне становище АПК в останні роки (що склалося, перш за все, через сприятливу кон'юнктуру ринку зерна) призвело до того, що керівництво галузевих підприємств в основному дотримується ресурсовитратних стратегій, забуваючи про економію і заощадженні наявних ресурсів, включаючи енергетичні. У практиці управління підприємствами стратегії ресурсозберігання використовуються не завжди активно, зводяться до простої економії ресурсів.

На жаль навіть класичні підходи до ресурсозберігаючих стратегій відводять їм явно другорядну роль. Зокрема, О.С. Виханський дає таке трактування стратегії, спрямованої на зниження витрат і економію ресурсів, розглядаючи її частиною стратегії скорочення «...вона більше орієнтована на усу-

нення досить невеликих джерел витрат, а її реалізація носить характер тимчасових чи короткострокових заходів» [2]. Однак той же самий автор з посиланням на М. Портера вказує, що одним з основних підходів до вибору стратегії пов'язаний «з лідерством у мінімізації витрат».

Такий підхід до розуміння стратегії ресурсозбереження, що, на жаль, зберігається у вітчизняній практиці, часто призводить до того, що підприємства у своєму розвитку впроваджують тільки традиційні організаційно-технічні заходи, що дозволяють економити окремі види ресурсів, не маючи загальної стратегічної установки на ресурсоефективність та ресурсозбереження.

Одним із найважливіших умов формування стратегії, націленої на ефективне використання ресурсів в аграрному секторі економіки, є детальна теоретична проробка тих понять, які використовуються в практиці стратегічного управління в контексті ресурсозбереження.

Незважаючи на те що стратегія ресурсозбереження, або стратегія ефективного ресурсоспоживання, які розглядаються автором як синонімічні, мають явно виражений практичний характер, для визначення сутності цієї стратегії можна розглянути різні підходи до формулювання стратегії, які даються представниками різних наукових шкіл у сфері стратегічного менеджменту.

Саме поняття стратегічного менеджменту трактується різними вченими по-різному. Зокрема, Томпсон і Стрікланд [7, с. 28] розуміють під стратегічним менеджментом процес, за допомогою якого менеджери встановлюють довгострокові напрями розвитку організації, її специфічні цілі, розвивають стратегії їх досягнення у світлі всіх можливих внутрішніх і зовнішніх обставин і приймають до виконання обраний план дій.

Більш компактно визначення стратегічного менеджменту дається Й.С. Завадським: «Стратегічний менеджмент – це процес формування цілей організації та управління для їх досягнення» [4, с. 248]. Сам процес управління передбачає оптимальний розподіл і використання ресурсів організації.

Незважаючи на різні підходи до стратегічного менеджменту, можна відзначити і ряд загальних ознак: визначення цілей, врахування факторів зовнішнього середовища, реалізація функцій управління в процесі розробки стратегії, акценти на раціоналізацію у розподілі ресурсів.

Узагальнення теоретичних підходів до стратегічного управління дало підстави автору визначити його трактування стосовно до умов аграрного сектора, а точніше до тих господарюючих структур, які в ньому функціонують і покликані відповідати за раціональне витрачання всіх видів ресурсів.

Поняття стратегічного менеджменту, адаптоване до умов сільськогосподарського підприємства, в авторському трактуванні може бути сформульовано таким чином: «стратегічний менеджмент для аграрного підприємства – це керований процес досягнення його основних цілей, що орієнтують підприємство на шлях ефективного та сталого розвитку, в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища з урахуванням раціонального використання всіх наявних ресурсів (а

особливо природно–ресурсний потенціалу), що дозволяє забезпечити конкурентні переваги за рахунок переваги у витратах на виробництво продукції».

За цим визначенням основним змістом стратегічного менеджменту є досягнення конкурентних переваг аграрного підприємства на основі обґрунтованого і раціонального витрачання ресурсів, наявних у його розпорядженні. Надалі основні ідеї щодо суті стратегічного менеджменту використовуються автором при розробці технології ресурсного менеджменту в рамках аграрного підприємства.

Основою стратегічного управління і планування як його основної функції є розробка стратегії. На жаль, єдиного визначення стратегії також не існує, хоча генезис цього поняття має набагато більш тривалу історію, ніж стратегічний менеджмент. У таблиці наведено основні визначення стратегії, сформульовані теоретиками в галузі стратегічного управління.

Розгляд визначень, поданих різними науковими школами у питаннях стратегії, має теоретичний інтерес. У той же час наявність великої кількості шкіл стратегічного управління лише підкреслює увагу зарубіжних і вітчизняних вчених до даного напрямку досліджень.

Саме поняття стратегії є об'єктом складним та постійно вдосконалюваним. На нашу думку, систематизуючи вказані вище визначення, можна визначити стратегію як модель взаємодії продуктів всіх ресурсів організації, що дозволяє найкращим способом виконувати її місію і домогтися стійких конкурентних переваг.

У процесі повсякденної діяльності доводиться здійснювати синтез наявних знань, ресурсів, потенційних можливостей, резервів, цілей і іншого, що може вплинути на здійснення того чи іншого управлінського рішення. Таке розуміння

стратегічного процесу в найбільшій мірі відповідає первісній ідеї стратегічного менеджменту – зв'язати в одне ціле процес планування та прийняття поточних операційних рішень. Процес формування стратегії, відповідно до даної ідеї, повинен відбуватися як взаємодія стратегічного мислення, формальної системи планування і поточних ситуаційних рішень в сільськогосподарському підприємстві (див. рис.).

Узагальнення наявних теоретичних підходів до поняття стратегії дозволило дати авторську трактовку цієї дефініції.

Отже, під стратегією ресурсозбереження ми розуміємо напрям діяльності, що дозволяє на основі науково обґрунтованої організації забезпечувати конкурентні переваги аграрним підприємствам, гнучко реагувати на зміну зовнішнього середовища, раціонально розподіляти необхідні ресурси з використанням інноваційних ресурсозберігаючих технологій і орієнтоване на досягнення поставлених цілей на всіх рівнях управління аграрного підприємства. З урахуванням того, що сільське господарство є сукупністю підприємств, об'єднаних спільними особливостями виробництва продукції та ресурсною базою, дане визначення може бути поширене на весь агропромисловий комплекс.

У рамках поданої схеми необхідні елементи для формування ефективної ресурсозберігаючої стратегії розуміються в таких значеннях:

- Стратегічне мислення – це складова, що базується на ризиковості, ініціативності та інноваційності підприємницької діяльності.
- Формалізоване стратегічне планування – це складова, що передбачає розробку і впровадження схем і процедур прийняття рішень.

Порівняльна характеристика теоретичних визначень стратегії

№ з/п	Автор	Визначення	Джерело
1	Фон Нейман і Моргенштерн	Стратегія – це повний план, який вказує, які вибори (ходи) буде робити гравець в кожній можливій ситуації	[1, с. 157]
2	А. Чандлер	Стратегія – це визначення довгострокових цілей і завдань організації, прийняття курсу дій і розміщення ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей	[10]
3	В.Г. Герасимчук	Стратегія – це формулювання місії організації, її намірів і цілей, політики, програми та методів їх досягнення	[3, с. 335]
4	К. Омае	Стратегія – це певний шлях розвитку, відповідно з яким корпорація прагнути створити позитивні відмінності порівняно з конкурентами, використовуючи порівняльні корпоративні сили для кращого задоволення потреб споживачів. Стратегія – це не більше ніж план дій, спрямований на максимізацію своїх сильних сторін у боротьбі з силами, що діють у зовнішній бізнес середовищі	[6, с. 224]
5	А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд	Стратегія компанії – це методи конкуренції і ведення бізнесу, які вибирає менеджмент для задоволення клієнтів, успішної конкуренції та досягнення глобальних цілей організації	[7, с. 17]
6	О.С. Виханский	Стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин всередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, привносячи організацію до її цілей	[2, с. 54]
7	Й.С. Завадський	Стратегія (англ. strategy) – мистецтво керувати соціально–економічними процесами, визначення головного напрямку в досягненні кінцевого результату	[4, с. 298]
8	З.С. Шершньова	Стратегія – довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями	[8, с. 687]
9	В.В. Сабадаш, О.В. Льюльов	Стратегія – набір правил, способів, механізмів розвитку, необхідних для ефективної діяльності підприємства, в умовах обмеженості ресурсів і динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища	[5, с. 320]

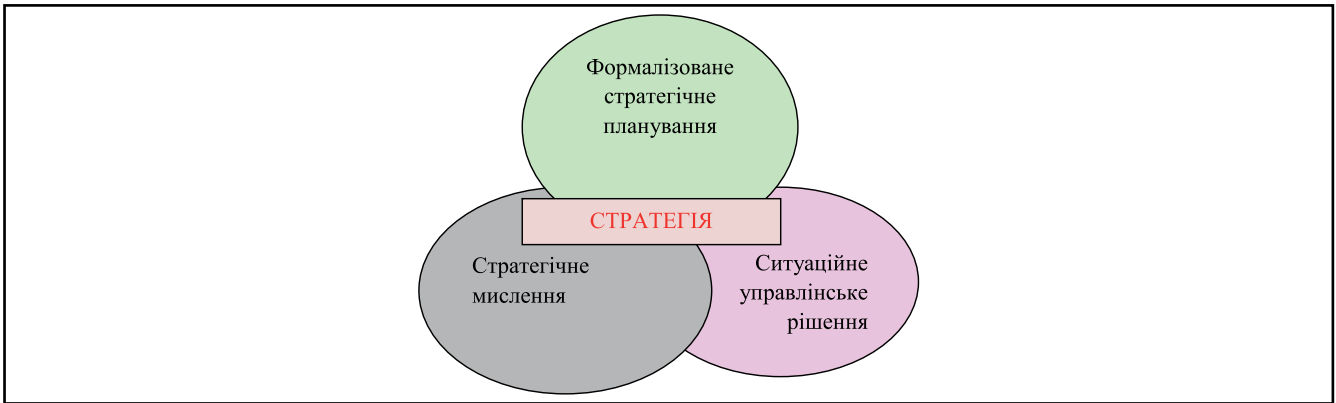


Схема формування стратегії ресурсозбереження на аграрному підприємстві

• Ситуаційне управлінське рішення – це складова, що передбачає адаптацію існуючої стратегії до постійно змінних умов функціонування діяльності підприємства в рамках коридору цілей стратегії.

На макрорівні подане визначення стратегії ресурсозбереження може відображати стратегічні установки галузі, орієнтують його на обережне витрачання національних ресурсів, включаючи природні (наприклад, вміст гумусу в ґрунтах) і імпортовані паливно–енергетичні. Ресурсозбереження має стати генеральною лінією підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, яка в силу свого сировинного характеру багато в чому визначається станом розвитку паливно–енергетичного комплексу і означає економне витрачання всіх засобів виробництва, що беруть участь у процесі відтворення. Реалізація стратегії ресурсозбереження вимагатиме переорієнтації всієї системи виробництва, відповідно до чого необхідними є такі зміни в ринковій інфраструктурі:

- Необхідне створення потужностей, які здійснюють великомасштабне ресурсозбереження та переробку сільськогосподарської продукції.
- Потрібне проведення досліджень в галузі використання альтернативних джерел енергії з використанням їх інвестиційного потенціалу, як з боку держави, так і силами аграрних підприємств.

У процесі формування стратегії ресурсозбереження при розробці регулюючих процедур та обґрунтування стратегічних рішень використовується велика кількість термінів, багато з яких дуже схожі за звучанням, але різні за змістом. У зв'язку з цим слід уточнити понятійний апарат, яким менеджерам слід користуватися при розробці стратегії ресурсозбереження.

Під ресурсоспоживанням розуміється натуральна величина, що відображає кількість споживаного господарським суб'єктом ресурсу певного типу, яка використовується для розрахунку показників ефективності.

Раціональне використання ресурсів – використання ресурсів, що забезпечують максимальне досягнення ефективності при існуючому рівні розвитку техніки і технології.

Економія ресурсів – порівняльне зіставлення з базисним значенням скорочення споживання ресурсів на виробництво продукції (робіт) встановленого рівня якості.

Ефективне використання ресурсів – досягнення економічно виправданої ефективності використання ресурсів при існуючому розвитку техніки і технології.

Під ресурсним менеджментом розуміється система управління ресурсами підприємства відповідно до певної стратегії.

У поняття ресурсозбереження вкладається реалізація правових, наукових, виробничих, технічних та економічних заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів і на залучення у виробництво поновлюваних джерел енергії.

Розглянуті поняття стратегії ресурсозбереження та пов'язані з нею прямо корелюють з державною стратегією розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, прийнятою розпорядженням КМУ №806–р від 17.10.2013 [11]. У цілому вона базується на виконанні трьох завдань, реалізація яких дозволить забезпечити продовольчу безпеку, підвищити інвестиційну привабливість, впровадження інноваційних технологій виробництва в аграрний сектор країни для збільшення конкурентоспроможності на світовому ринку аграрної продукції. Одним із найважливіших факторів реалізації Стратегії розвитку АПК є формування ефективної інноваційної структури агрокомплексу. Це для аграрного сектору означає максимальне оновлення технічної інфраструктури, впровадження нових технологій на всіх рівнях господарювання, забезпечення раціонального використання природних ресурсів, залучених до господарського процесу в аграрному секторі.

Принципами розвитку аграрного сектору у сфері формування та реалізації державної аграрної політики є, поміж іншими, створення умов для запровадження найбільш продуктивних, ресурсомістких та енергоефективних засобів виробництва і технологій, застосування інструментів стратегічного управління розвитком аграрного сектору та оперативного впливу на кон'юнктуру ринку, що прямо підтверджує актуальність та своєчасність даного дослідження.

Висновки

Незважаючи на те що багато підприємств вже мають у своєму складі служби, що займаються управлінням ресурсів, для багатьох аграрних підприємств дана система є

новизною. Формування стратегії ресурсозбереження визначається тим, для якого рівня управління вона розробляється. Незважаючи на загальні риси в процедурах формування стратегії за рівнями управління, для кожного з них є відмітні особливості. На макрорівні ресурсозберігаюча стратегія повинна припускати можливість економічного зростання при збереженні (а в перспективі скороченні) реального рівня споживання всіх видів ресурсів.

Розвиток економіки за ресурсозберігаючим сценарієм може бути забезпечених тільки за рахунок зміни структури економіки в бік менш ресурсо- та енергоємних галузей (високотехнологічні галузі, машинобудування, легка і харчова промисловості), використання всього наявного потенціалу ресурсозбереження. У разі реалізації такого сценарію Україна зможе наблизитися до індустріально розвинених країн за структурою економіки та показниками питомої ресурсоемності.

Список використаних джерел

1. Андропова И.В. Ресурсоэффективная стратегия предприятия: теоретический аспект / Труды II Всероссийского симпозиума по экономической теории. В 2 томах. Том I. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. – С. 156–158.

2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / Виханский О.С. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Гардарики, 2002. – 296 с.

3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання [Текст] / Герасимчук В.Г. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

4. Економічний словник [Текст]: научное издание / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 360 с.

5. Люлев А.В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях несбалансированной экономики / В.В. Сабадаш, А.В. Люлев // Современные тенденции в управлении социально-экономическим развитием территории: монография / [Емельянов С.Г., Марганова О.Н., Бурдейный А.А. и др.]; под ред. Емельянова С.Г., Минаковой И.В. – Орел: АПЛИТ, 2010. – С. 318–329.

6. Омае К. Мышление стратега. Искусство бизнеса по-японски / Кеничи Омае. – М.: «Альпина Паблицер», 2007.

7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

8. Шершньова З. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

9. Porter M. What is Strategy? HBR, November–December 1996. – P. 6178.

10. Chandler, Alfred D., Jr. 1962/1998, Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press.

11. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року // Офіційний вісник України від 05.11.2013. – 2013 р. – №83. – С. 23.

УДК 338.45:629.735 (043.2)

В.В. МІЗЮК,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,
Я.В. ДУБОВИЦЬКА,
магістр кафедри міжнародної економіки, Національний авіаційний університет

Лібералізація та реалізація концепції гармонізації національних систем організації повітряного руху держав – учасниць СНД

У статті розглянуті особливості лібералізації та протекціонізму на ринку авіаційних перевезень країн – учасниць СНД, описані напрями гармонізації систем до міжнародних стандартів та норм ІКАО щодо організації повітряного руху в даному регіоні.

Ключові слова: лібералізація, протекціонізм, авіація, авіакомпанія, авіарейси, авіакомпанії країн СНД, організація повітряного руху, ІКАО, ІАТА.

В статье рассмотрены особенности либерализации и протекционизма на рынке авиационных перевозок стран – участниц СНГ, описаны направления гармонизации систем с международными стандартами и норма-

ми ИКАО по организации воздушного движения в данном регионе.

Ключевые слова: либерализация, протекционизм, авиация, авиакомпания, авиакомпании стран СНГ, организация воздушного движения, ИКАО, ИАТА.

The scientific article discusses features of liberalization and protectionism in the air transportation market of CIS countries described areas of harmonization with international standards and norms of ICAO on air traffic in the region.

Keywords: liberalization, protectionism, aviation, airline flights, airline CIS air traffic, ICAO, IATA.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми гармонізації систем планування використання повітряного простору та управління повітряним рухом стала особливо очевидною після завершення перехідного періоду становлення в державах – учасницях СНД національних систем організації повітряного руху.

Протягом 15 років розвитку Співдружності Незалежних Держав у галузі організації повітряного руху (ОПР) проводилися національні та міждержавні заходи, спрямовані на пошук ефективних шляхів уніфікації систем ОПР.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти їх вирішення знайшли своє відображення в роботах В.Г. Афанасьєва, В.Д. Бордунова, А.Н. Брилова, Б.П. Єлисеєва, Ю.Н. Малєєва, С.О. Переверзевої, В.І. Рижого, Р.В. Сакача, В.М. Тихонової, О.С. Борисенко, Д.О. Бугайки, Т.О. Габрієлової, В.М. Загорулько, Є.В. Костроміної, Ю.Ф. Кулаєва, Н.Є. Полянської, Г.М. Юна та інших авторів.

Основною **метою статті** є надання практичних рекомендацій щодо підвищення рівня лібералізації та створення дієвих механізмів формування ефективної системи організації повітряного руху країн–учасниць СНД.

Виклад основного матеріалу. З метою задоволення потреб національних та іноземних авіакомпаній в аеронавігаційне обслуговування при польотах у повітряному просторі держав–учасниць СНД рішенням Ради глав держав СНД від 19 вересня 2003 року було затверджено Концепцію гармонізації національних систем організації повітряного руху держав–учасниць СНД. Процес гармонізації є початковим етапом інтеграції національних аеронавігаційних систем (і насамперед систем ОПР) в європейську та світову аеронавігаційні системи на базі впровадження перспективної концепції зв'язку, навігації, спостереження/організації повітряного руху ICAO. Усі держави–учасниці СНД входять в Східну частину Європейського регіону ICAO і як члени ICAO зобов'язані прагнути до реалізації стратегії ICAO з гармонізації національних систем ОПР.

Процес гармонізації має супроводжуватися створенням необхідних умов для переходу держав до перспективних систем, певним концепцією CNS / ATM ICAO, і включати:

1. У короткостроковому плані – вирішення першочергових завдань гармонізації національних систем ОПР як основи національних аеронавігаційних систем в основному на існуючій в державах – учасницях СНД технічній базі.

2. У стратегічному плані – створення умов для подальшої інтеграції систем у рамках єдиної Європейської системи – шляхом впровадження перспективних техніки і технології.

Основною метою гармонізації національних аеронавігаційних систем є підвищення безпеки польотів цивільної та державної авіації в повітряному просторі держав–учасниць СНД, підвищення економічної ефективності використання повітряного простору держав і створення сприятливих умов для реалізації стратегії ICAO з інтеграції європейської та світової аеронавігаційних систем.

Ефективність функціонування систем ОПР визначається такими показниками, як рівні безпеки, регулярності та економічності польотів. Показники ефективності гармонізації, яка здійснюється відповідно до концепції.

З метою максимального задоволення інтересів національних та іноземних користувачів повітряного простору в короткостроковому плані доцільно проведення заходів за наступними напрямками:

– приведення національних вимог у галузі аеронавігації у відповідність до Стандартів і Рекомендованої практики ICAO;

– уніфікація нормативно–правової бази, що визначає діяльність аеронавігаційних систем держав–учасниць СНД;

– підвищення оперативності та якості координації заходів при плануванні використання повітряного простору;

– впровадження маршрутів зональної навігації, які забезпечують усунення вузьких місць в пропускну здатності міжнародних повітряних трас шляхом дооснащення відповідних наземних органів УПР необхідними технічними засобами контролю і управління;

– забезпечення польотів ПС за міжнародними повітряними трасами держав – учасниць СНД шляхом дооснащення ПС необхідними технічними засобами;

– взаємне раціональне використання радіотехнічних засобів і систем, що забезпечують перекриття частини території двох або більше сусідніх держав;

– організація спільних досліджень і розробок, необхідних для здійснення процесу гармонізації;

– уніфікація програм і практики підготовки і підвищення кваліфікації авіаційного персоналу, що працює в службах та органах ОПР, і льотного складу, який виконує польоти на міжнародних трасах;

– обмін досвідом створення на базі існуючих органів ОПР фрагментів національних аеронавігаційних систем.

У стратегічному плані в галузі гармонізації мають бути вирішені такі проблеми (рис. 1):

1. Розробка єдиної технічної архітектури, визначальною функції і взаємозв'язки національних аеронавігаційних систем та їх елементів на базі використання перспективних міжнародних стандартів.

2. Розробка та реалізація перспективних національних планів і програм з розвитку систем відповідно до Рекомендованої практикою ICAO, в галузі поетапного переходу до регіональним аеронавігаційним системам.

3. Розробка спільних проектів, у тому числі з впровадження методів обслуговування повітряного руху «від перону до перону» і «вільних польотів».

4. Проведення економічних досліджень, спрямованих на мінімізацію витрат держав з гармонізації національних аеронавігаційних систем і переходу до початку етапу їх інтеграції.

Першочергові заходи щодо гармонізації аеронавігаційних систем держав – учасниць СНД включають:

1. Приведення у відповідність національних вимог у галузі аеронавігації зі стандартами ICAO. Національні вимоги в галузі

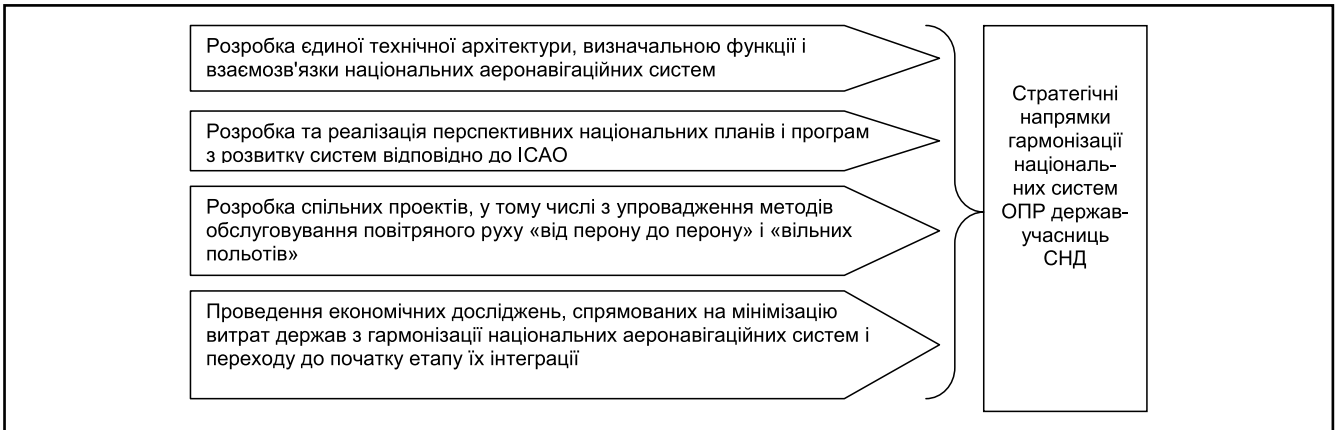


Рисунок 1. Гармонізація національних систем організації повітряного руху держав – учасниць СНД (стратегічні напрями)

зі авіонавігації багатьох держав – учасниць СНД значно відрізняються від стандартів і рекомендованої практики ICAO.

Найбільш принципові відмінності між Стандартами та Рекомендованою практикою ICAO та національними нормативами, прийнятими в державах – учасницях СНД, такі:

- відсутня класифікація повітряного простору, передбачена ICAO, та відповідних їй видів обслуговування повітряного руху;
- використовується розподіл відповідальності між екіпажами ПС і диспетчерським складом, яке визначається відмінностями у видах обслуговування повітряного руху;
- застосовуються відрізняються правила виконання польотів;
- застосовуються різні нормативи і одиниці виміру мінімумів поздовжнього і вертикального ешелонування;
- використовуються різні формалізовані повідомлення при плануванні індивідуальних повітряних ліній та обслуговуванні повітряного руху при забезпеченні повсякденної діяльності державної авіації та інших, неавіаційних, користувачів повітряного простору;
- різняться вимоги, пропонувані до повноти подання інформації на авіонавігаційних картах (публікується тільки частина інформації, що впливає на забезпечення безпеки польотів);
- не відповідають вимоги, пропонувані до точності опублікування координат радіонавігаційних засобів і точок в районі аеродромів (точність координат відповідає 1 хвилині і менше використовуваної за рекомендацією ICAO на один порядок);
- не публікуються точки маршрутів зональної навігації, кордонів заборонених зон, зон обмежень польотів і небезпечних зон. Унаслідок зазначених відмінностей системи ОПР в деяких державах – учасницях СНД не володіють достатньою гнучкістю до сезонних, тижневим і добовим змін повітряного руху, вони також не здатні до швидкого збільшення пропускної здатності для задоволення очікуваного зростання повітряних перевезень.

Мінімізація відмінностей між національними правилами ОПР, стандартів і рекомендованої практики ICAO має бути досягнута шляхом прийняття узгоджених рішень на регіональному рівні.

2. Уніфікація нормативно-правової бази. До 1991 року в державах – учасницях СНД була єдина за складом та змістом нормативно-правова база в галузі організації повітряного руху. Згодом ці документи зазнали значних змін і мають суттєві відмінності в ряді держав – учасниць СНД. Це ускладнює оперативне забезпечення польотів по міжнародних повітряних трасах, що зумовлює необхідність гармонізації існуючих нормативних правових документів у частині положень, що відносяться до взаємодії держав при плануванні та управлінні польотами. Необхідно також скоординувати зусилля держав – учасниць СНД на розробці відповідної нормативно-правової бази стосовно впровадження перспективної концепції CNS/ATM ICAO.

За дорученням Ради ICAO групою юридичних і технічних експертів розроблено проект, в якому були продекларовані такі правові аспекти впровадження і застосування GNSS, що визначаються обов'язковим забезпеченням: безпека польотів міжнародної ЦА; загальна доступність, що виключає дискримінаційні аспекти; безперервність обслуговування; збереження суверенітету держав; сумісність регіональних домовленостей в частині планування та впровадження системи на глобальному рівні; співпраця держав і взаємодопомога.

Усі ці аспекти необхідно узгодити між державами – учасницями СНД до їх переходу з розряду проектів у розряд діючих документів.

3. Координація процесів планування та управління повітряним рухом в державах – учасницях СНД. Удосконалення координації процесів планування та управління повітряним рухом в державах – учасницях СНД має бути спрямоване на підвищення ефективності використання повітряного простору всіма користувачами без утиску їх інтересів. В умовах очікуваного зростання інтенсивності повітряного руху, і насамперед міжнародного, військово-громадянська координація процесів ОПР у державах – учасницях СНД, повинна бути поліпшена не тільки на національному, а й міждержавному рівнях.

Держави – учасниці СНД повинні прагнути до впровадження концепції гнучкого використання повітряного простору, що передбачає, що національне повітряний простір є єдиним для повсякденного задоволення потреб цивільних і

військових користувачів відповідно до пріоритетів, закладеними на вищому державному рівні.

Впровадження концепції гнучкого використання повітряного простору дозволить підвищити ефективність функціонування національних систем при різних змінах повітряного руху, а також збільшити пропускну здатність повітряного простору, безпеку і регулярність польотів.

4. Впровадження маршрутів зональної навігації. Існуюча структура повітряних трас держав – учасниць СНД неоптимальна. Відхилення від ортодромії при польотах цивільних ПС досягають 12%, додаткові вимоги при цьому пред'являються до інфраструктури наземних радіотехнічних засобів навігації. Впровадження маршрутів зональної навігації на території держав-учасниць СНД дозволяє не тільки підвищити економічну ефективність повітряного руху, але також стане проміжним етапом у реалізації концепції «вільних польотів».

5. Усунення «вузьких місць» у пропускну здатність повітряних трас держав – учасниць СНД. Процес гармонізації національних аеронавігаційних систем передбачає усунення «вузьких місць» за пропускну здатності на напрямках основних потоків повітряного руху в державах-учасницях СНД. Норми поздовжнього ешелонування визначаються можливістю забезпечення радіолокаційного контролю і рівнем автоматизації процесів безпосереднього УПР. У зв'язку з цим національні системи ОНР у районах з високою інтенсивністю польотів в даний час повинні оснащуватися сучасними засобами спостереження за повітряною, високоефективними засобами передачі даних про повітряний рух в оперативні органи (центри), а також високопродуктивними засобами обробки і відображення цієї інформації. Норми вертикального ешелонування визначаються складом бортового обладнання ПС, що забезпечує необхідну точність витримання висоти при польоті за маршрутом.

Підвищення пропускну спроможності національних систем ОНР здійснюватиметься за рахунок комплексного вдосконалення всіх її складових, що потребують використання нових технічних засобів і буде пов'язано з великими економічними витратами.

У зв'язку з цим держави – учасниці СНД повинні також гармонізувати свої дії з метою досягнення єдиних результатів у цій галузі і зниження фінансових витрат.

6. Уніфікація вимог до бортовому устаткуванню парку ПС держав-учасниць СНД. Різниця у вимогах до бортовому устаткуванню ПС може стати серйозною перешкодою до виконання міжнародних польотів для частини ПС. У зв'язку з цим основні вимоги до складу і характеристикам комплексів бортового пілотно-навігаційного обладнання ПС держав – учасниць СНД, а також терміни їх впровадження мають бути в рамках програми гармонізації узгоджені і відповідно до вимог ICAO своєчасно оголошені.

7. Спільне використання державами – учасницями СНД національних радіотехнічних систем. Національні плани модернізації та розвитку аеронавігаційних систем держав –

учасниць СНД повинні враховувати можливість використання на своїй території радіотехнічних систем іншої країни, якщо така можливість забезпечується. Питання спільного використання технічних засобів повинні заздалегідь плануватися в інтересах зниження витрат і створення умов для подальшої інтеграції систем.

8. Організація в рамках держав – учасниць СНД спільних досліджень і розробок. Організація і реалізація узгоджених заходів, пов'язаних з гармонізацією національних систем ОНР, вимагає проведення ефективного наукового обґрунтування, що охоплює організаційні, тактичні, технічні та ергономічні напрямки, що забезпечують успішне вирішення цього завдання в державах Співдружності. З цією метою державам – учасницям СНД необхідно організувати співпрацю з найбільш актуальних проблем, пов'язаних з ефективним вирішенням завдань аеронавігаційного обслуговування повітряного руху. Це дозволить розширити обсяг наукових досліджень, скоротити терміни впровадження їх результатів у практику, знизити фінансові витрати за рахунок об'єднання зусиль держав – учасниць СНД, поглибити міжнародне співробітництво. Координацію наукової діяльності з гармонізації національних аеронавігаційних систем доцільно покласти на Державний науково-дослідний інституту.

9. Уніфікація програм і практики підготовки авіаційних фахівців. Однаковий підхід до підготовки фахівців для роботи в національних аеронавігаційних системах є неодмінною умовою гармонізації їх діяльності. В основу програм навчання мають бути покладені керівні принципи, розроблені ICAO.

10. Обмін досвідом створення національних аеронавігаційних систем. Впровадження перспективної концепції CNS/ATM ICAO, що базується на використанні глобальних систем зв'язку, навігації та спостереження, інтеграція наземних, бортових і космічних систем за допомогою ліній передачі цифрових даних, зросла роль систем підтримки – метеозабезпечення, аеронавігаційної інформації, пошуку і рятування привели до необхідності переходу від систем організації повітряного руху до системи більш високого рівня – аеронавігаційної системи (рис. 2).

Створення національних аеронавігаційних систем може розвиватися за різними сценаріями, що визначаються національними особливостями, станом авіаційної інфраструктури, економікою країни, взаємодією цивільних і військових органів, методами управління та фінансування.

У цьому зв'язку обмін досвідом проведення зазначеної роботи дозволить уникнути повторення помилок і, навпаки, використовувати позитивний досвід інших країн.

Стратегічні заходи щодо реалізації Концепції гармонізації аеронавігаційних систем держав-учасниць СНД включають такі позиції:

1. Скоординована розробка технічної архітектури національних аеронавігаційних систем. Технічна архітектура являє собою сукупність основних технічних засобів, визначених концепцією CNS/ATM, об'єднаних єдиною ідеологією побу-



Рисунок 2. Першочергові заходи щодо гармонізації авіаційних систем держав – учасниць СНД

дови та управління, і забезпечує уніфіковане взаємодія систем і служб, що входять до складу авіаційних систем.

2. Координація перспективних планів і програм з розвитку національних авіаційних систем. Авіаційні плани держав-учасниць СНД повинні відображати основні положення Глобального авіаційного плану ІКАО стосовно до систем CNS/ATM (1С AT DOC 9750–AN/963) і Європейського авіаційного плану (ICAO DOC 7754).

3. Реалізація проектів із впровадження нової техніки і технології. У стратегічному плані найбільш важливими проектами, що вимагають спільних зусиль держав – учасниць СНД, є розробка та впровадження концепції заданого рівня безпеки повітряного руху, методу обслуговування повітряного руху «від перону до перону» та методу «вільних польотів».

4. Проведення економічних досліджень. Реалізація програми гармонізації національних авіаційних систем повинна бути економічно вигідною усім державам – учасникам СНД, як стосовно до органів, що надають авіаційне обслуговування, так і по відношенню до користувачів повітряного простору. У зв'язку з цим представляється необхідним забезпечити збір інформації для економічного аналізу, її обробку та отримання результатів, які наочно демонструють переваги реалізації програми гармонізації авіаційних систем.

Організація заходів щодо гармонізації систем ОПР повинна передбачати відповідну послідовність проведення планованих робіт державами – учасниками СНД, виходячи з конкретної обстановки, яка визначається різним станом тих чи інших елементів національних систем, а також можливостями фінансування цих заходів.

Фінансування робіт з гармонізації національних систем ОПР має здійснюватися самостійно кожною державою в порядку, передбаченому національними законодавчими правовими актами, як за рахунок коштів державного бюджету, так і за рахунок коштів залучених інвестиційних джерел, в рамках реалізації проектів і програм.

Перспективні напрями гармонізації систем ОПР необхідно враховувати у відповідних національних програмах. Системна координація реалізації програм на міждержавному рівні відповідно до прийнятої главами держав СНД Концепцією покладається на Міждержавний авіаційний комітет (МАК).

Стратегічними пріоритетами щодо розвитку ЦА в державах – учасниках СНД є (рис. 3):

1. Створення умов для розвитку авіаційних перевезень.
2. Розвиток інфраструктури аеропортів, аеродромів та їх обладнання.
3. Розвиток використання повітряного простору та організації повітряного руху.
4. Модернізація парку авіаційної техніки і вдосконалення технічного обслуговування ПС.
5. Підвищення безпеки польотів і розвиток міждержавної системи незалежного розслідування.
6. Захист ЦА від актів незаконного втручання.
7. Удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців ЦА.
8. Удосконалення нормативно-правової бази ЦА.

Реалізація основних напрямів розвитку ЦА держав-учасниць СНД, здійснювана з урахуванням особли-

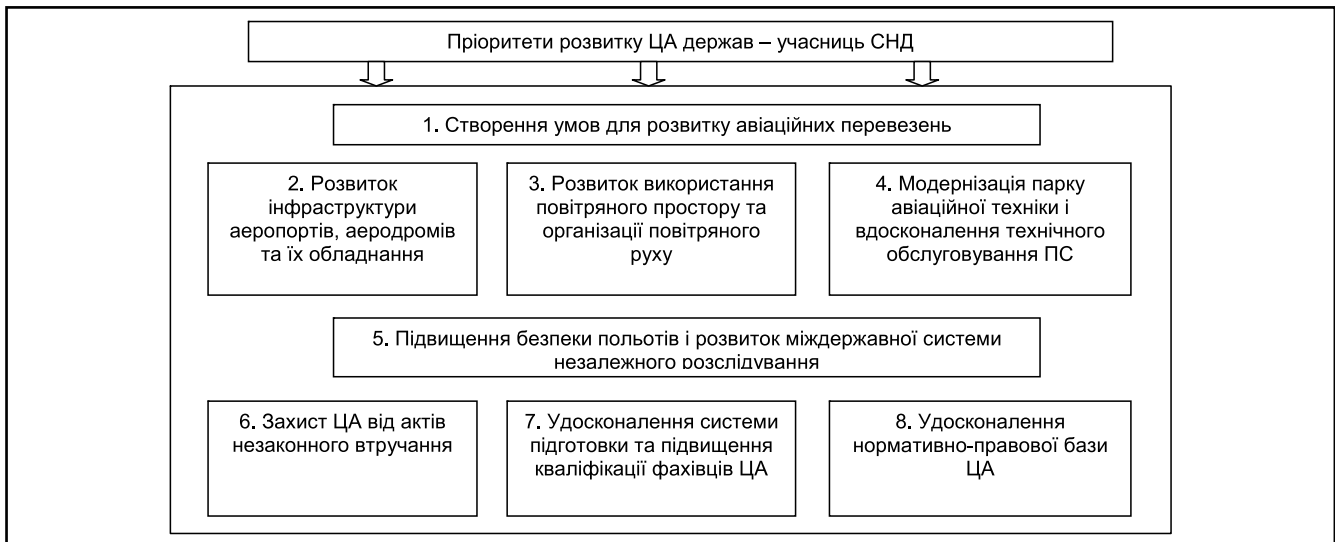


Рисунок 3. Стратегічні пріоритети розвитку ЦА в державах – учасницях СНД

востей їх геополітичного положення і що стоять перед ними завдань, дозволить розвивати ефективне багатостороннє співробітництво в галузі ЦА, прискорити темпи соціально-економічного розвитку кожної держави.

У міру зміни ситуації в ході реалізації основних напрямів можлива їх коригування, перш за все щодо пріоритетності та послідовності здійснюваних заходів, яка повинна проводитися на узгодженій основі. Оскільки більшість сформульованих вище пріоритетів актуальні для держав-учасниць СНД, їх реалізація за рядом напрямків можлива у складі більш масштабних і комплексних національних програм з розвитку транспорту, так як завдання в галузі ЦА найтіснішим чином пов'язані з вирішенням комплексних транспортних проблем. У цьому зв'язку однією з форм безпосередньої реалізації стратегічних пріоритетів є їх відображення в якості програмних заходів у національних програмах і стратегіях розвитку транспорту держав-учасниць СНД. Для реалізації стратегічних пріоритетів з розвитку ЦА можлива відповідне коригування вже існуючих програм в галузі транспорту.

Висновки

Таким чином, механізми реалізації стратегічних пріоритетів включають: їх відображення в якості програмних заходів

у національних програмах соціально-економічного розвитку держав-учасниць СНД; розробку двох- і багатосторонніх проектів програм держав-учасниць СНД; укладання угод між авіаперевізниками держав – учасниць СНД про партнерство, взаємних інвестицій та інші форми комерційного співробітництва; розробку конкретних адресних програм державної підтримки авіаційної діяльності, створення умов для залучення позабюджетних інвестицій, впровадження ефективних методів господарювання, що забезпечують рентабельну роботу авіапідприємств; подальший розвиток на базі МАК системи сертифікації та незалежного розслідування авіаційних подій.

Список використаних джерел

1. Афанасьев В.Г. Основы международных воздушных сообщений. – М.: НОУ ВКШ Авиабизнес, 2010.
2. The World Bank Group [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/economyrankings/Default.aspx>
3. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: [монографія]. – К.: КНЕУ, 2006. – 392 с.
4. Осауленко О.Г. Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація: [монографія]. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2013. – 415 с.

К.В. МЕЛЬНИК,
к.е.н., ст. викл. кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.М. ШКІРА,
ст. викл. кафедри фундаментальних і загальнонаукових дисциплін,
Шосткінський інститут Сумського державного університету,
Д.А. ШКІРА,
магістрант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інформаційно-правова основа оцінки фінансового стану підприємства

У статті розглянуто різні аспекти фінансової звітності підприємства за новою формою у зв'язку з набуттям чинності Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Досліджено основні відмінності НП(С)БО 1 від раніше діючих стандартів. Вивчено основні принципи підготовки та подання фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, підприємство, фінансова звітність, інформаційні ресурси, інформаційне забезпечення, управлінські рішення, бухгалтерський облік, аналіз господарської діяльності.

В статье рассмотрены различные аспекты финансовой отчетности предприятия по новой форме в связи со вступлением в силу Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета №1 «Общие требования к финансовой отчетности». Исследованы основные отличия НП(С)БО 1 от ранее действовавших стандартов. Изучены основные принципы подготовки и представления финансовой отчетности предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятие, финансовая отчетность, информационные ресурсы, информационное обеспечение, управленческие решения, бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности.

The article deals with various aspects of financial statements (reporting) of the enterprise for a new form in connection with the entry into force National regulations (standards) of accounting number 1 «General requirements for financial reporting». It was researched the basic difference NP (S) 1 from previously existing standards. It was studied the basic principles of preparation and presentation of financial statements of the enterprise.

Keywords: financial position, enterprise, financial statements, information resources, informational support, managerial decisions, accounting, business analysis.

Постановка проблеми. Нині успішний розвиток підприємства в значній мірі залежить від ефективного використання його інформаційних ресурсів. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства формується під безпосереднім впливом чинників його зовнішнього та внутрішнього середовища. У зв'язку з цим підприємство прагне до збільшення обсягів

інформаційних ресурсів, що використовуються для управління ним і визначають його стратегічний успіх.

Підвищення рівня інформаційного забезпечення діяльності підприємства призводить до збільшення оперативності й адекватності процесу прийняття управлінських рішень, зростання показників його ефективності та стабілізації його фінансового стану. Основними інструментами формування інформації для процесу прийняття управлінських рішень є системи обліку й аналізу господарської діяльності підприємства, дані яких мають безпосередній вплив на його економічний розвиток.

Незалежно від суспільно-економічних відносин дані бухгалтерського обліку завжди є основним джерелом вихідної інформації для управління підприємством. Це пояснюється тим, що облікова інформація на підприємстві досить повно охоплює явища і процеси, які аналізують як на мікро-, так і на макрорівні. Головною перевагою такої інформації для аналітичних служб різних рівнів управління є надійність, достовірність та можливість її корисного використання у процесі прийняття управлінських рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основами побудови та вдосконалення системи бухгалтерського обліку й аналізу займаються як вітчизняні вчені – С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Ткаченко, Л.В. Нападівська, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига, Ю.О. Ночовна, В.О. Подольська, Н.Л. Правдюк, Ю.А. Хоптинський, Є.В. Мних, Ю.А. Кузмінський, М.С. Пушкар, В.Ф. Ситник, так і зарубіжні науковці – В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, В.Б. Івашкевич, Дж. Ріггс та інші. Необхідність подальшого дослідження особливостей інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств для аналізу їх фінансового стану в сучасних умовах зумовлена законодавчими змінами щодо формування й складання фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження аспектів фінансової звітності за новою формою у зв'язку з набуттям чинності Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Виклад основного матеріалу. З 19 березня 2013 року набрало чинності Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 «Про затвердження Національного положення

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» був опублікований в «Офіційному віснику України» №19 за 2013 рік.

Згідно з даним наказом внесено зміни до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Разом із тим скасовано П(С)БО 2, 3, 4 та 5, які визначали форми Балансу, Звітів про фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал та порядок їх подання й заповнення. Тепер усі вимоги до основних форм фінансових звітів містяться у НП(С)БО 1. При цьому в додатках до Положення наведено склад і структуру форм фінансової звітності підприємства.

Так, додаток 1 до НП(С)БО 1 складається з таких форм фінансової звітності підприємства:

- Балансу (Звіт про фінансовий стан);
- Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупні доходи);
- Звіту про рух грошових коштів (за прямим методом);
- Звіту про рух грошових коштів (за непрямим методом);
- Звіту про власний капітал (Звіту про зміни у власному капіталі);
- Примітки до річної фінансової звітності.

Додаток 2 до НП(С)БО 1 містить аналогічні форми для консолідованої фінансової звітності підприємства. Особливу увагу необхідно звернути на те, що не скасовано Наказ Мінфіну №302 від 29.11.2000 «Про Примітки до річної фінансової звітності». У зв'язку з цим форма «Примітки до річної фінансової звітності» залишається чинною.

Додаток 3 до НП(С)БО містить перелік статей, які підприємства можуть додавати до звітності за умови відображення в них суттєвої інформації та можливості здійснення їх достовірної оцінки.

Крім того, згідно з Наказом №73 Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» 07.02.2013 втратив чинність наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку» від 31.03.99 №87, яким було затверджено такі Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: «Загальні вимоги до фінансової звітності», «Баланс» (форма №1), «Звіт про фінансові результати» (форма №2), «Звіт про рух грошових коштів» (форма №3) та «Звіт про власний капітал» (форма №4).

У чинному НП(С)БО 1 визначено мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання й розкриття її елементів. Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються до юридичних осіб (далі – підприємств) усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Згідно з НП(С)БО 1 фінансова звітність поділяється на річну та проміжну.

Пунктом 1 розділу IV НП(С)БО 1 передбачено, що підприємства, які для складання фінансової звітності застосовують міжнародні стандарти для малих і середніх підприємств,

повинні використовувати форми звітів, затверджені цим Національним положенням (стандартом). Таким чином малі підприємства, що ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами, повинні формувати повний комплект фінансової звітності, передбачений НП(С)БО 1, а не фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва, передбачений П(С)БО 25 [1].

Слід підкреслити, що НП(С)БО 1 не дає детального опису кожної статті Балансу і Звіту про фінансові результати, як це було передбачено раніше. Це пов'язано з тим, що розробники нового стандарту прагнули максимально наблизити форми фінансової звітності до норм МСФЗ. На нашу думку, це може призвести до певних ускладнень для тих підприємств, які не використовують міжнародні стандарти фінансової звітності, оскільки облік багатьох операцій за правилами П(С)БО не збігається з обліком згідно МСФЗ.

Звертаємо також увагу на те, що нині Міністерством фінансів України вже затверджено Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності (Наказом від 28.03.2013 №433).

З нашої точки зору, основні відмінності НП(С)БО 1 від раніше діючих стандартів потребують подальшого дослідження.

Так, назви форм доповнені назвами у дужках, аналогічними формам згідно з МСФЗ: тепер Баланс називається також «Звіт про фінансовий стан», а Звіт про фінансові результати – «Звіт про сукупний дохід».

Нове положення вже не містить жорсткого порядку заповнення усіх рядків фінансової звітності та проставляння прочерків у тих рядках, де були відсутні показники. Підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді), а також додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у додатку 3 до цього положення, якщо стаття відповідає таким критеріям:

- інформація є суттєвою;
- оцінка статті може бути достовірно визначена.

У НП(С)БО 1 відсутня вимога щодо оформлення фінансової звітності у тисячах гривень без десяткових знаків, як це було передбачено попередніми П(С)БО 2 – П(С)БО 5. Виходячи з принципу єдиного грошового вимірника, що передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці, можна зробити висновок, що тепер є можливість самостійно визначити, у якому вимірнику формувати звітність. Головне, щоб цей вимірник був єдиним для всіх форм звітності.

Важливим нововведенням, внесеним НП(С)БО 1, є можливість вибору одного з варіантів складання звіту про рух грошових коштів: за прямим або непрямим методом. Стандарт містить дві форми такого звіту: Форма №3 – за прямим методом та Форма №3-н – за непрямим методом. Проте, на нашу думку, прямий метод виглядає більш прозорішим, так як базується на основі реальних грошових потоків.

Також необхідно нагадати, що з 01.01.2013 набрало чинності Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» (наказ Мінфіну від 25.01.2011 №27). Згідно з розділом III даного положення у фінансовій звітності відображаються постійні та тимчасові податкові різниці, що мають враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду. Своєю чергою, згідно з розділом IV НП(С)БО 1 у фінансовій звітності обов'язково наводиться інформація, розкриття якої вимагають національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку або міжнародні стандарти фінансової звітності та/або інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку [4].

Така інформація, як правило, наводиться у Примітках до фінансової звітності. Своєю чергою, форми балансу і звіту про фінансові результати не містять окремих рядків для відображення податкових різниць.

У пункті 3 розділу 1 НП(С)БО 1 наведено визначення консолідованої фінансової звітності, що представляє собою звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства і його дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [1].

Для підприємств, що укладають консолідовану фінансову звітність, передбачені окремі форми звітності (Додаток 2 до НП(С)БО). Їх відмінність від основних форм звітності полягає у назвах останніх, що починаються зі слова «консолідований» та наявності декількох додаткових рядків.

Відповідно до пункту 11 розділу II НП(С)БО 1 та МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» підприємства, які вперше подають річну фінансову звітність за міжнародними стандартами, у балансі повинні наводити інформацію на початок і кінець звітного періоду, а також на дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності.

Варто зазначити, що строки подання квартальної фінансової звітності для підприємств залишилися незмінними – не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом. Щодо податкового аспекту, то варто звернути увагу на те, що згідно з вимогами пункту 46.2 Податкового кодексу України платник податку на прибуток повинен надавати разом із відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність (крім малих підприємств) у порядку, передбаченому для подання податкової декларації. Отже, якщо квартальна податкова декларація з податку на прибуток не подається, немає необхідності подавати квартальну звітність до податкових органів.

Таким чином, нині інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані таких форм його звітності:

- Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи);
- Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом);
- Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом);
- Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі);

– дані статистичної звітності та оперативні дані;

– інші дані внутрішнього управлінського обліку підприємства.

Залежно від рівня доступності інформації, що використовується для аналізу фінансового стану підприємства, можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Враховуючи те, що інформація, яка міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, то її можна вважати відкритою.

Слід підкреслити, що кожне підприємство розробляє свої планові й прогностичні показники, норми, нормативи, тарифи, ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді й ноу-хау. Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право не розголошувати таку інформацію. Причому її перелік визначає керівник підприємства [8].

З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності. Так, дані бухгалтерської звітності повинні надавати можливість:

– оцінити динаміку та перспективи отримання прибутку підприємством;

– здійснити оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання;

– приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо фінансової діяльності підприємства.

Усі показники бухгалтерського балансу та звітності взаємозв'язані один з одним. Цінність таких показників для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства залежить від їх достовірності й дати складання звіту.

У цілому бухгалтерський баланс підприємства складається з активу й пасиву та відображає їхній склад на певну дату. Також на основі даних балансу підприємства можна визначити структуру фінансування його активів за рахунок власного та позикового капіталу.

Звіт про фінансові результати відображає ефективність (неефективність) діяльності підприємства за певний період. Якщо баланс відображає фінансовий стан підприємства на конкретну дату, то звіт про його прибутки й доходи відображає фінансові результати за відповідний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік).

У Звіті про фінансові результати наводяться дані про дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток), дохід від участі в капіталі, фінансові та інші доходи, фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток чи збиток), фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток чи збиток), надзвичайні доходи чи витрати, чистий фінансовий результат.

Фінансова звітність підприємств містить також іншу інформацію щодо стану його фінансів. На основі аналізу звітних даних визначаються основні тенденції формування й використання фінансових ресурсів підприємства, його сильні та слабкі сторони й можливості поліпшення фінансового стану у перспективі.

Таблиця 1. Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами. Участь у капіталі підприємства. Оцінка якості управління Визначення суми дивідендів
Керівництво підприємства	Регулювання діяльності підприємства
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язань підприємства. Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання Забезпечення зобов'язань підприємства перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників

Неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан і результати діяльності підприємства для вирішення поточних та перспективних фінансово-господарських проблем. Для прийняття ефективних фінансових управлінських рішень на рівні підприємства потрібно використовувати дані, що відповідають певним правилам, вимогам і нормам, є зрозумілими та прийнятними для користувачів. Зокрема, щоб порівняти фінансові результати, досягнуті у попередньому та звітному періодах, необхідно використовувати лише порівнянні відповідні показники, тобто такі, що визначені за єдиною методологією з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв і правил.

З цієї метою підприємство повинно розробити свою фінансову облікову політику, яка підпорядковується потребам внутрішнього менеджменту. Але, як правило, для прийняття ефективних управлінських рішень менеджери не обмежуються суто внутрішньою фінансовою інформацією, а порівнюють її з відповідними показниками підприємств-аналогів, підприємств-конкурентів або партнерів по бізнесу. Тому закономірно виникає потреба в уніфікації вимог до фінансової інформації в межах галузі, регіону, всієї економічної системи країни [8].

Процес такої уніфікації називають стандартизацією бухгалтерського обліку, що є процесом розробки й послідовного застосування єдиних вимог, правил та принципів до визнання, оцінки і відображення у фінансових звітах окремих об'єктів бухгалтерського обліку.

Основою НП(С)БО 1 є сучасний Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Відповідно до НП(С)БО 1, фінансова звітність визначена як бухгалтерська звітність, що відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період.

Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень (табл. 1).

Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан і результати діяльності підприємства. Зазначені інформаційні потреби зумовили склад фінансової звітності.

Інші звіти (звернення ради директорів до акціонерів, звіт керівництва компанії, звіт аудитора тощо), що включені до звітності підприємства, не є фінансовою звітністю.

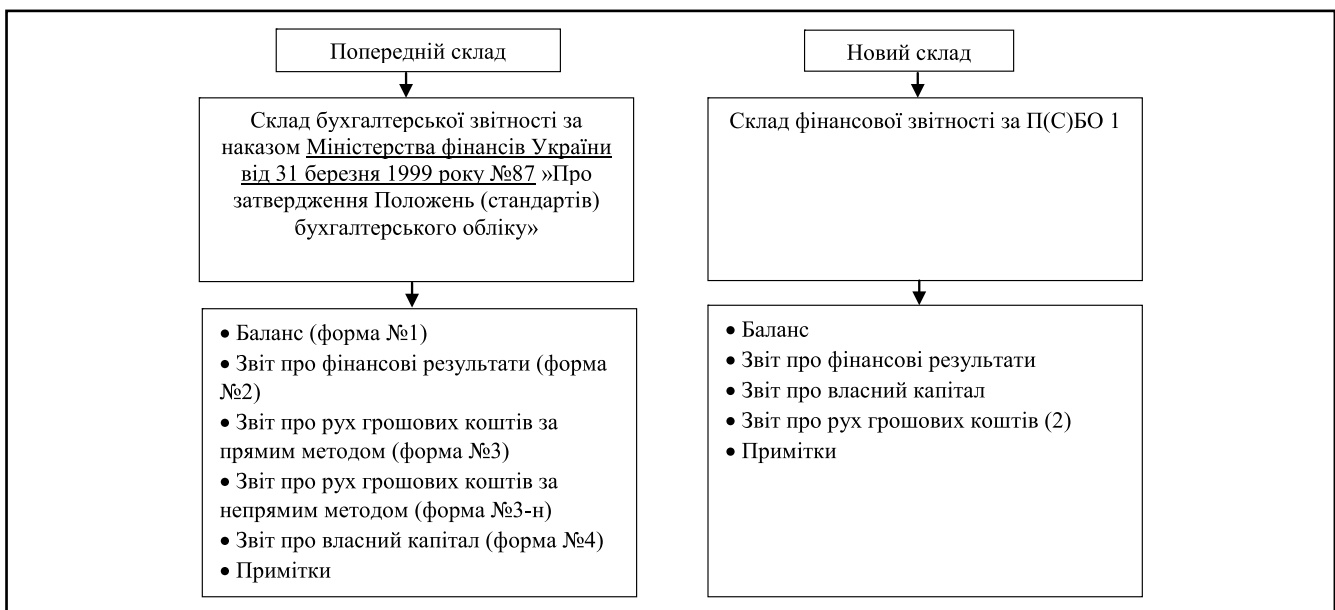


Рисунок 1. Зміни у складі звітності підприємств

Таблиця 2. Призначення основних форм фінансової звітності

Форми фінансової звітності	Зміст	Використання інформації
Баланс	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством, на дату балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, їх ліквідності та платоспроможності підприємства; прогнозування майбутніх потреб у позиках; оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство (ймовірно) контролюватиме в майбутньому
Звіт про фінансові результати	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний період	Оцінка та прогноз прибутковості діяльності підприємства, структури доходів та витрат
Звіт про власний капітал	Зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз змін у власному капіталі
Звіти про рух грошових коштів (за прямим і непрямим методами)	Генерування та використання грошових коштів протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Примітки	Вибрана облікова політика. Відображення інформації, не наведеної безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкової за П(С)БО 1. Додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка та прогноз: облікової політики, ризиків або невизначеності, що впливають на підприємство, його ресурсів та зобов'язань, діяльності підрозділів підприємства тощо.

Джерело: систематизовано авторами на основі [8, 9, 12].

Слід підкреслити, що сучасний склад звітності відповідає вимогам Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (рис. 1) [8].

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний та попередній період, розкривають облікову політику підприємства, що, своєю чергою, дозволяє здійснювати ретроспективний аналіз його діяльності (табл. 2).

Такі компоненти фінансової звітності, як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал та звіти про рух грошових коштів, складаються зі статей, що об'єднуються у відповідні розділи.

Форми, перелік статей фінансових звітів та їх зміст усталено П(С)БО 1. Однак підприємство відображає інформацію у складі тієї або іншої статті відповідного фінансового звіту в таких випадках:

- у разі існування ймовірності збільшення (зменшення) майбутніх економічних вигід, пов'язаних із цією статтею;
- при можливості достовірної оцінки відповідної статті.

Відповідно до НП(С)БО 1, фінансова звітність повинна надати дохідливу, доречну, достовірну та порівнянну інформацію щодо фінансового стану, результатів діяльності підприємства, руху його грошових коштів, змін у складі власного капіталу.

Для того щоб фінансова звітність була зрозумілою користувачам, П(С)БО 1 передбачає наявність у ній даних про:

- підприємство;
- дату звітності та звітний період; валюту звітності та одиницю її виміру;
- відповідні показники (статті) за звітний та попередній періоди;
- облікову політику підприємства та її зміни;
- аналітичну інформацію щодо статей фінансових звітів;

- консолідацію фінансових звітів;
- припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- обмеження щодо володіння активами;
- участь у спільних підприємствах;
- виявлені помилки та пов'язані з ними коригування;
- переоцінку статей фінансових звітів;
- іншу інформацію [1].

Розглянемо основні принципи підготовки та подання фінансової звітності підприємства. Одним із перших принципів є строки подання й підготовки фінансової звітності, які визначаються чинним законодавством. У разі надмірної затримки в наданні звітної інформації вона може втратити свою актуальність.

Дані фінансової звітності є підставою не тільки для оцінки результатів звітного періоду, а й для їх прогнозування. Так, результати аналізу фінансового стану підприємства часто використовується як основа для прогнозування показників його діяльності у майбутньому.

Під час підготовки фінансової звітності кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від його власників – фізичних осіб. Таким чином, особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства. Тому у фінансовій звітності (зокрема, в балансі) передбачене відображення лише зобов'язань власників щодо їх внесків до капіталу та обов'язкового розподілу частини доходу між власниками (у вигляді відсотків, дивідендів, вилучення капіталу тощо). Цей принцип дістав назву принципу автономності підприємства. Отже, якщо власник підприємства вносить власні грошові кошти у банк з метою збільшення статутного капіталу даного підприємства, то цю операцію буде відображено у фінансовій звітності. Якщо ж метою власника буде отримання відсотків на власні кошти та їх використання на власні потреби,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

така господарська операція не вплине на показники фінансової звітності підприємства.

Фінансові звіти складаються також виходячи з принципу безперервності діяльності підприємства, тобто визнання того, що підприємство не має ні наміру, ані потреби ліквідуватися або суттєво зменшувати масштаби своєї діяльності (принаймні протягом наступного звітного періоду).

Принцип періодичності передбачає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу (звітні періоди) з метою складання фінансової звітності.

Згідно з НП(С)БО 1 звітний період становить календарний рік. Проте для новоствореного підприємства або для підприємства, що ліквідується, тривалість звітного періоду може бути іншою (рис. 2). Передбачається також складання проміжної звітності (квартальної та місячної) наростаючим підсумком з початку року.

Нині активи підприємства (незавершене виробництво, готова продукція, основні засоби, нематеріальні активи) оцінюються за виробничою собівартістю у складі прямих та виробничих накладних витрат. До собівартості придбаних активів включатимуться:

- ціна придбання;
- податки, мито, збори (крім тих, що повертаються згодом підприємству);
- витрати на їхню доставку, вантажно-розвантажувальні роботи;
- витрати на доведення активів до стану, придатного для використання (реалізації);
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням цих активів.

При цьому будь-які торговельні та інші знижки зменшують обсяг витрат на придбання активу.

Принцип нарахування полягає в тому, що результати господарських операцій урахуються тоді, коли вони фактично відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти), і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться. Завдяки цьому користувачі отримують інформацію не тільки про минулі операції, пов'язані з виплатою або отриманням

грошових коштів, а й про зобов'язання сплатити грошові кошти в майбутньому та ресурси, що мають надійти у майбутньому. Така інформація щодо минулих операцій є найбільш корисною для прийняття користувачами економічних рішень.

НП(С)БО 1 зазначає, що принцип нарахування має застосовуватися одночасно з принципом відповідності, за яким витрати визначаються у звіті про фінансові результати на підставі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами.

Зважаючи на важливість інформації у фінансових звітах для користувачів, та витрати, пов'язані з її отриманням, вона повинна бути достовірною і повною. Тому фінансова звітність не обмежується лише балансом, звітами про фінансові результати, власний капітал та рух грошових коштів. Вона містить примітки, які надають інформацію про облікову політику підприємства та додаткові пояснення до окремих статей цих звітів. Крім того, у примітках розкриваються важливі для користувачів фінансової звітності події, які відбулися після складання балансу. Наприклад, оголошення про виплату дивідендів на акції.

З метою складання фінансової звітності, керівництво підприємства формує облікову політику, тобто обирає принципи, методи та процедури обліку в такий спосіб, щоб достовірно відобразити фінансове положення й результати діяльності підприємства та забезпечити порівнянність фінансових звітів.

Надання користувачам інформації про політику бухгалтерського обліку, яку підприємство повинно використовувати постійно при складанні фінансових звітів, необхідність зазначення будь-яких змін у цій політиці та їх впливу на показники діяльності підприємства є дотриманням принципу послідовності. Дотримання цього принципу є передумовою порівнянності фінансових звітів. Це пов'язано з тим, що користувачі фінансової звітності отримують можливість визначати відмінності ведення бухгалтерського обліку, які використовуються самим підприємством або різними підприємствами протягом певних звітних періодів.

Варто відмітити, що раніше українські підприємства мали дуже обмежені можливості щодо формування облікової політики, які визначались п. 1 «Вказівок щодо організації

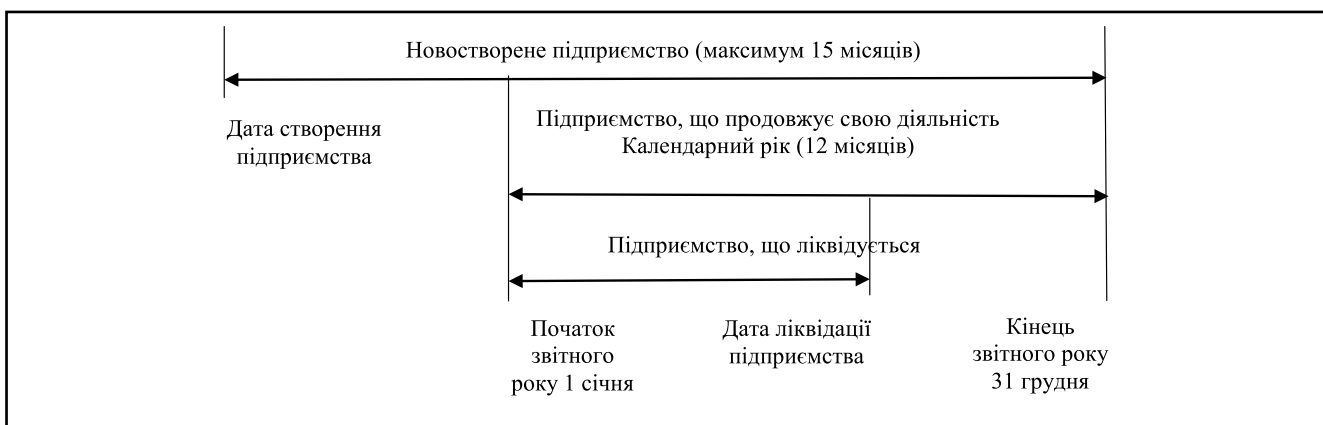


Рисунок 2. Тривалість звітного періоду за НП(С)БО 1

бухгалтерського обліку в Україні», затверджених наказом Мінфіну України від 07.05.93 №25 з наступними змінами і доповненнями. При цьому у пояснювальній записці до річного бухгалтерського звіту вимагалось попереджати про намір зміни облікової політики в наступному звітному році.

Згідно з НП(С)БО 1 підприємство висвітлює свою облікову політику у примітках, описуючи принципи оцінки та методи обліку окремих статей звітності. Нині підприємство має право вибору принципів оцінки та методів обліку статей фінансової звітності.

Слід підкреслити, що цілій низці господарських операцій, таких як погашення сумнівної заборгованості, визначення можливого строку корисного використання основних засобів тощо, притаманна певна невизначеність. Тому з метою уникнення завищення активів, доходів, заниження зобов'язань та витрат підприємства під час складання фінансових звітів слід застосовувати принцип обачності.

Сутність операцій або інших подій не завжди відповідає тому, що впливає з їхньої юридичної форми. Наприклад, підприємство може передати актив іншій стороні в такий спосіб, що подальше використання майбутніх економічних вигод, утілених у цьому активі, залишається за даним підприємством. За таких обставин відображення цієї операції як продажу не відповідатиме її суті. Тому керівництво підприємства повинне надавати перевагу економічному змісту господарських операцій над їхньою юридичною формою.

Принцип єдиного грошового вимірника передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства в його фінансовій звітності.

На нашу думку, під час складання фінансової звітності необхідно намагатися узгодити усі перелічені принципи так, щоб досягти належних якісних характеристик фінансової звітності.

Висновки

Отже, порівнюючи сучасне П(С)БО 1 з вимогами наказу Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року №87 «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку», можна стверджувати, що розбіжності між ними стосуються як методологічних основ складання звітності, так і порядку її подання.

Основні відмінності чинного НП(С)БО 1 від попередніх редакцій полягають у наступному:

- якісні характеристики фінансової звітності розглядались з позицій держави як головного користувача звітів;
- не приділялася увага принципу безперервності діяльності підприємства та превалювання змісту над формою;
- принципи нарахування та відповідності доходів і витрат, послідовності й повного висвітлення звітних даних, обачності при складанні фінансової звітності враховувалися лише частково.

Таким чином, Н(П)СБО 1 – це черговий крок назустріч міжнародним стандартам фінансової звітності. Проте деякі

положення даного документу суперечать як вітчизняному законодавству в сфері регулювання бухгалтерського обліку, так і міжнародним стандартам. Тому нині постає необхідність у внесенні змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та П(С)БО, що, цілком можливо, відбудеться в недалекому майбутньому.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрану.
2. Наказ Мінфіну №302 від 29.11.2000 «Про Примітки до річної фінансової звітності». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00>. – Назва з екрану.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/.../article?..> – Назва з екрану.
4. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0212-11>. – Назва з екрану.
5. Ващенко Л.О. Оцінка методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств / Л.О. Ващенко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2009. – №1. – С. 97–100.
6. Гайдар С. Агрегативний підхід до оцінки фінансової стійкості торговельних підприємств / С. Гайдар // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 147–150.
7. Гончаренко О.М. Методичні аспекти оптимального управління стійкістю підприємства / О.М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2010. – №39. – С. 39–43.
8. Кабаченко Д.В. Використання системного підходу при формуванні комплексної оцінки фінансового стану підприємства / Д.В. Кабаченко // Держава та регіони. – 2010. – №3. – С. 58–62.
9. Коренева А.Б. Критичний аналіз класичного підходу до оцінки фінансового стану підприємства / А.Б. Коренева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 104–107.
10. Кузьмін О.Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 105–114.
11. Павленко О.І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О.І. Павленко // Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. – 2010. – №2 (19). – С. 72–78.
12. Подольська В.О. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства / В.О. Подольська, О.О. Оржинська // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2009. – №4 (35). – С. 136–142.
13. Райковська І.Т. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану в діяльності промислових підприємств /

І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – №3 (49). – С. 154–158.

14. Руда Р.В. Аналіз фінансового стану підприємств та його значення в сучасних умовах / Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – №3 (7). – С. 54–59.

15. Турило А.М. Теоретико-методологічні засади визначення сутності і оцінки категорії «економічний стан підприємства» / А.М. Турило, А.В. Агапова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №2 (104). – С. 156–159.

16. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово – господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена Наказом Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. №81 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

17. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Затверджено Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р. / [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua/ua/main/?doc ID=13483>.

УДК 336.717

Ю.В. НЕЧАЄВ,
к.т.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Т.І. БУРДЕЙНА,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків

У статті розглянуто методи покращення фінансової стійкості комерційних банків та шляхи її підвищення, значення її для розвитку економіки. Обґрунтовано вагомість фінансової стійкості в діяльності фінансово-кредитних установ.

Ключові слова: фінансова стійкість, платоспроможність, кредитоспроможність, нормативи НБУ, активи, власний капітал, фінансові ризики.

В статье рассмотрены методы улучшения финансовой устойчивости коммерческих банков и пути ее повышения, значение ее для развития экономики. Обоснована значимость финансовой устойчивости в деятельности финансово-кредитных учреждений.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность, нормативы НБУ, активы, собственный капитал, финансовые риски.

This article is about the problem of ensuring the financial sustainability of commercial banks and ways to improve it, its significance for economic development. It is based on the research the main methods of stabilizing the financial stability of financial institutions.

Keywords: financial stability, solvency, creditworthiness standards NBU, assets, equity, financial risks.

Постановка проблеми. У кризовий та посткризовий період досить велика увага приділяється підвищенню фінансової стійкості банків та банківської системи в цілому. Забезпечення фінансової стійкості діяльності комерційних банків є основою стабільної банківської системи, запорукою успіху економічних перетворень і макроекономічного розвитку. Від рівня розвитку банківської системи, її ресурсного потенціалу, надійності та високого рівня платоспроможності залежить забезпеченість фінансовими ресурсами всіх галузей народного господарства країни.

В умовах підвищеної фінансової нестабільності та збиткової діяльності багатьох банків України важливого значення набуває підвищення ефективності їхньої діяльності, яка значною мірою залежить від якісного управління активами і пасивами банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показує, що дослідженню різних аспектів управління фінансовою стійкістю банків та методів аналітичного забезпечення приділяється увага багатьох вчених, зокрема таких, як Р. Коттер, І.Є. Амелін, В.І. Міщенко, М.І. Савлук, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк, В.В. Коваленко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та проведені дослідження щодо управління фінансовою стійкістю банку, багато питань залишаються недостатньо розкритими, різні аспекти фінансової стійкості розглядаються відокремлено, а комплексному виробленню концептуальних підходів щодо вдосконалення управління фінансовою стійкістю приділяється недостатньо уваги. Наявність вказаних проблемних аспектів щодо управління фінансовою стійкістю вітчизняних банків та пошуків шляхів удосконалення управління нею на основі зарубіжного досвіду зумовлює актуальність статті.

Метою статті є обґрунтування конкретних методів і механізмів забезпечення стабільної діяльності комерційних банків, мінімізації ризиків та забезпечення цільової прибутковості діяльності банку, спираючись на критерії фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів фінансово-кредитної установи, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток діяльності банку, на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [2].

Фінансова стійкість комерційного банку може бути оцінена якістю активів, достатністю капіталу та ефективності діяль-

ності. Комерційний банк є фінансово стійким, коли має стабільний капітал, ліквідний баланс, вважається платоспроможним і задовольняє вимогам до якості капіталу. Можна також дійти висновку, що фінансова стійкість комерційного банку – здатність фінансово–кредитної установи надавати комплекс специфічних банківських послуг належної якості.

Фінансова стійкість є одним з найбільших індикаторів, що більш за все відображає проблеми та тенденції банківської системи. Отже, в умовах стрімкого розвитку сучасної економіки дослідження сутності фінансової стійкості банку повинно приділятися чи не найбільше уваги, так як саме стійкість є результатом розвитку кредитно–фінансової установи [3].

Економічна ситуація в нашій державі має доволі нестабільний і непередбачуваний характер, зокрема це стосується і банківської системи України. Відповідно до рисунку кількість вітчизняних зареєстрованих банків у 2013 році зменшилася за період 2007–2013 років до 183, з яких лише два не має ліцензії на здійсненн банківських операцій. Також лише 51 банк із зареєстрованих має іноземний капітал.

Також чимало банків або розформувалися, або об'єдналися, або взагалі викупили іноземні інвестори. Це свідчить про мінливу ситуацію в банківській системі, що зрештою впливає на економіку України загалом. Отже, можна зробити висновок про зменшення присутності іноземного капіталу в банківській системі України та поступове заміщення в капіталах банків деяких європейських інвесторів вітчизняними. Тому, на нашу думку, потрібно подбати про фінансову стійкість комерційних банків, адже вона є найнеобхіднішим індикатором макроекономічної стабілізації.

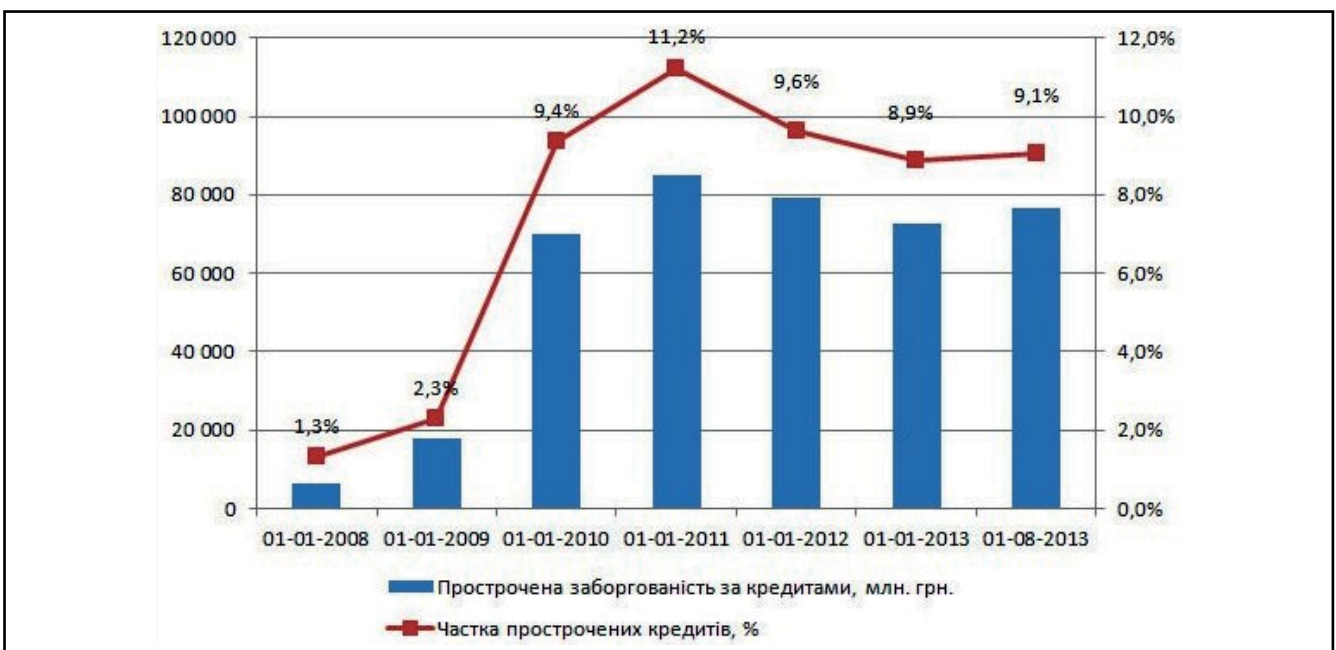
Суттєвий вплив на стійкість банківських установ має грошово–кредитна політика НБУ. Відповідна спрямованість грошово–кредитної політики відображалася в динаміці показників грошової пропозиції. Збільшення мінімального розміру

обов'язкових резервів з 5 до 7% за довгостроковими коштами і вкладками в іноземній валюті зменшує кредитні можливості банку, проте значно зміцнює його фінансову стабільність. Зниження облікової ставки з 7 до 6,5%, своєю чергою, здешевлює кредитні ресурси, отримувані від Національного банку, а операції на відкритому ринку допомагають підтримувати ліквідність. НБУ в період кризи спрямовував свої зусилля на забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, зменшення відпливу коштів з банківської системи та збалансування ситуації на валютному сегменті ринку.

Якісний рівень кредитного портфеля банківських установ визначається наявністю проблемних кредитних зобов'язань клієнтів, які дуже складно повернути. Це впливає на інші показники і банківську діяльність в цілому, яка не буде показувати позитивні результати у фінансовому секторі. Всесвітня економічна криза показала, як відбувається миттєве зростання прострочених платежів і які заходи повинні вживати банки, щоб убезпечити себе і своїх клієнтів від можливих наслідків. До першої п'ятірки банків за проблемністю кредитного портфеля увійшли Промінвестбанк, UniCredit Bank, Правекс–Банк, Укрексімбанк та Альфа–Банк.

Структуру прострочених кредитів НБУ розкриває лише у розрізі галузей нефінансових корпорацій – 54,8 млрд. грн., тоді як обсяги прострочених позик за іпотечними споживчими, муніципальними і державними кредитами не оприлюднюються регулятором.

Проблемні кредити після фінансової кризи 2008–2009 років вважаються чи не найбільшим гальмівним фактором банківської системи. Українські банки досі розчищають баланси, поступово позбуваючись докризових обсягів токсичних активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик.



Динаміка обсягу проблемних кредитів [3]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Девальвація гривні, падіння ділової активності, звільнення працівників, затримки у виплаті заробітних плат під час останньої кризи супроводжувались десятикратним збільшенням обсягу прострочених кредитів. Проте крім фірм та громадян у явній фінансовій скруті, «вдалим» моментом для невиконання свого часу скористалося багато недобросовісних позичальників.

Так, за сім місяців 2013 року загальний обсяг кредитів зріс на 3,3% – до 836 млрд. грн., причому обсяги кредитування населення збільшилися всього на 1,5% – до 186 млрд.

У банківській практиці застосовують три методики аналізу фінансової стійкості і надійності фінансово-кредитної установ:

- експрес-метод на основі структурно-коефіцієнтного аналізу;
- експрес-метод на основі коефіцієнтного аналізу;
- рейтингову систему.

Перевищення темпів зростання обсягів депозитів над кредитами сприяло подальшому зниженню співвідношення кредити/депозити до 136% до кінця 2013 року проти 142,5% у 2012 році та пікових 205%, що спостерігалися в 2008 році. Основний попит банків на ринку депозитів, як і в 2012 році, був сконцентрований в гривневому сегменті, а з урахуванням все ще досить високої вартості ресурсу, більшість банків робило акцент на залучення короткострокового ресурсу (до 12 місяців).

У 2013 році, також як і в попередні кілька років, банківська система продовжувала скорочувати рівень своїх зобов'язань перед нерезидентами. Так, за період з кінця 2008 року по 1 жовтня 2013 року зовнішній борг української банківської системи перед нерезидентами скоротився удвічі: з \$42,1 млрд. на 01.10.2008 до \$21,2 млрд. на 01.10.2013, що є наслідком виходу низки іноземних гравців з українського ринку, обмежень на валютне кредитування, високої макроекономічної невизначеності та значних валютних ризиків. Таким чином, частка зобов'язань перед нерезидентами в загальній структурі зобов'язань банківської системи до кінця 2013 року становила близько 16,5% проти 19% на кінець 2012 року і 38% у 2008 році та, швидше за все, продовжить скорочуватися у 2014 році.

Для забезпечення фінансової стійкості комерційного банку досить важливим є узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між усіма складовими компонентами механізму управління фінансовою стійкістю. Все це позитивно вплине на рівень прибутковості, зниження ризиків, контроль та підтримання ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні, що призведе до досягнення цілей банку та підвищення його конкурентної позиції на банківському ринку.

Світова практика відома застосуванням системи банківського рейтингування CAMELS та системи Базель (I–III). Рейтинг банку є власністю НБУ і конфіденційною інформацією, призначеною тільки для внутрішнього використання і не опубліковується в ЗМІ. Можливість банків працювати з ризиками створює основу їхнього функціонування шляхом здійснення проміжної функції розділення грошових ресурсів. Тому існування ризиків є притаманною ознакою банківської активності.

Свою чергою, сам процес управління фінансовою стійкістю передбачає застосування певних методів, основними з яких є: планування – передбачає необхідність постановки цілей, визначення тактики та стратегії досягнення основної мети (забезпечення фінансової стійкості банку). Саме фінансове планування в механізмі, що розглядаємо, слід спрямовувати на перетворення стратегічної мети у конкретні (абсолютні та відносні) значення фінансових показників через використання відповідних інструментів. Аналіз основних елементів, що визначають стійкий фінансовий стан комерційного банку дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку. Саме за допомогою аналізу можна швидко розрахувати, як змінюються фінансові показники, що визначають рівень фінансової стійкості, та відповідно до цього прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на її забезпечення. Оцінка та регулювання фінансової стійкості комерційних банків, що здійснюють за допомогою комплексу прийомів та методик також впливає на фінансову стійкість фінансово-кредитних установ. Слід підкреслити, що можна виділити напрямки оцінки фінансової стійкості комерційних банків та регулювання нею: по-перше, пряме (зовнішнє) регулювання й обов'язкова оцінка; по-друге, саморегулювання (внутрішнє регулювання) та самостійна (ініціативна) оцінка.

Контроль полягає у перевірці відповідності отриманих результатів запланованим показникам, оптимальні значення яких сприяють підвищенню рівня фінансової стійкості комерційного банку. Для належного контролю за рівнем фінансової стійкості банків та ефективного управління останньою слід дотримуватися проходження всіх стадій контролю як з боку органів нагляду, так і комерційних банків.

Національний банк здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків і встановлює спеціальні вимоги стосовно певного виду діяльності банків. Ці вимоги називаються нормативами НБУ (Н1–Н12). Недотримання банками встановлених нормативних значень є підставою для вжиття Національним банком відповідних заходів впливу згідно з законом України [1] та нормативно-правовими актами Національного банку з питань застосування до банків заходів впливу за порушення вимог банківського законодавства. Головними вимогами є економічні нормативи стосовно капіталу та ліквідності банків.

Стабілізація потрібного рівня ліквідності може також реалізуватись за рахунок грамотної аргументованої банківської політики при виконанні пасивних і активних операцій, що формується на базі спеціальних факторів грошового ринку і особливостей виконаних операцій та стан в Україні.

Відповідно до нормативів (Н4, Н5) станом на 2010–2013 роки нормативи ліквідності банку виконувалися.

Висновки

Отже, фінансова стійкість є головною умовою банку для здійснення своєї діяльності. Саме вона є рушійним елементом побудови банківської системи України в цілому. Фінансово стійкий банк – це банк, що прогресивно розвивається та

демонструє позитивну динаміку при допустимих ризиках та ефективності, для якого характерним є пропорційне і збалансоване зростання його системоутворюючих компонент – капіталу, ліквідності, активів, фінансового результату, при цьому випереджаючі темпи зростання капіталу і ліквідності можуть свідчити про зростання потенціалу фінансової стійкості банку.

Фінансова стійкість банку прямо залежить від рівня ризикованості та якості управління активами і пасивами.

Залежно від фінансового стану банку керівництво банку має вибрати відповідну політику управління активами: агресивну, оборонну або помірну.

До умов забезпечення фінансової стійкості сучасного банку можна віднести: достатній обсяг власного капіталу (за відсутності надлишкового); збалансованість структури активів та пасивів за строками і сумами; належний рівень рентабельності діяльності банку та його підтримка.

Тому забезпечення фінансової стійкості комерційного банку вкрай необхідне для розвитку економіки нашої держави.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 17.12.2000 №2121-III.
2. Вольська С.П. Фінансова стійкість банку та механізми її забезпечення: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / С.П. Вольська; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2011. – 19 с. – укр.
3. Довгань Ж.М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення: монографія / Ж.М. Довгань. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 448 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 422–448. – укр.
4. Малахова О.Л. Управління фінансовою стійкістю банків: навч. посіб. / О.Л. Малахова, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 270 с.
5. Шульженко А.А. Забезпечення фінансової стійкості банків на основі підвищення рівня капіталізації [Текст] / А.А. Шульженко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 6 с. – (Препринт / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»; UABS BS / 2012/007).

Б.О. ГЕРАСИМЕНКО,
Національний університет харчових технологій,
Л.М. ЗАКРЕВСЬКА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Оцінка типу розвитку КЗШВ «Столичний»

Стаття присвячена проблемі обґрунтування методичного підходу до оцінки типу розвитку підприємства виноробної галузі. Автором визначено недоліки у діяльності КЗШВ «Столичний», що гальмують його розвиток, та запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: розвиток, типи інтенсивного та екстенсивного розвитку, модель розвитку.

Статья посвящена проблеме обоснования методического подхода к оценке типа развития предприятия винодельческой отрасли. Автором определены недостатки в деятельности КЗШВ «Столичный», тормозящие его развитие, и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: развитие, типы интенсивного и экстенсивного развития, модель развития.

Article deals with the study of methodological approach to the type of company the wine industry. The author has identified shortcomings in the activities KFSW «Stolichny» that hinder its development, and suggests ways to address them.

Keywords: development, intensive and extensive types of model development.

Постановка проблеми. Поглиблення ринкових реформ і посилення конкуренції висувають підвищені вимоги до економічної поведінки підприємств, визначають напрямок його стратегічного розвитку.

Розвиток підприємства є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Його найчастіше визначають як удосконалення діяльності, тобто зміни по висхідній траєкторії – від нижчого до вищого, від простого до складного.

Проте у сучасній науковій літературі відсутня єдина комплексна методологія аналізу та оцінки розвитку підприємств, що значно ускладнює можливості використання існуючих методик у практиці управління сучасними підприємствами.

Проблемам оцінки типу розвитку підприємств як цілісного соціально-економічного феномену приділялося та приділяється науковцями недостатньо уваги. У вітчизняних наукових школах частіше за все використовувалися технічні, організаційні, економічні, виробничі критерії та розглядалися проблеми оцінки та аналізу окремих різновидів розвитку підприємств: «організаційно-технічного», «техніко-економічного», «техніко-організаційного», «виробничо-технічного», «соціально-економічного» тощо.

Тому тема даного дослідження є дуже актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі методичні рекомендації знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених – У. Бенніса, Р. Бекхарда, Г. Лінніта, В. Френча, С. Белла, Т. Камінге, Х. Уорлея, М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедурі, Т. Норберта,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М. Хаммера, Дж. Чампі, К. Боулдинга, Р.М. Петухова, Р. Каплана, Д. Нортон тощо.

Метою статті є оцінка типу та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку КЗШВ «Столичний».

Виклад основного матеріалу. У загальнотеоретичному аспекті категорія «розвиток» розкриває характер змін, які відбуваються в системі підприємства [1, с. 16]. Іншими словами, це послідовність переходів соціально-економічної системи підприємства з одного стану в інший з моменту його створення до дати його ліквідації.

Першоосною розвитку підприємств слід вважати різноманітні зміни (внутрішнього та зовнішнього характеру), які виступають результатом взаємодії економічних предметів (об'єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів. Соціально-економічні зміни у системі підприємства носять об'єктивний характер, тобто не залежать від волі та бажання людини (власників, менеджерів, працівників, інвесторів, кредиторів тощо).

З метою позиціонування поняття «розвиток підприємства» в системі економічних категорій, можна рекомендувати вивчення характеру його зв'язків з основними загальнонауковими суміжними термінами (див. рис.).

На основі проведеного формально-логічного аналізу категорії «розвиток» та поняття «розвиток підприємства», слід відзначити, що джерелом розвитку підприємства є об'єктивно існуюча невизначеність і внутрішні протиріччя економічних систем.

Дослідження розвитку підприємств обмежується окремими аспектами. Традиційно виокремлюються такі зрізи аналізу стратегічних змін соціально-економічної системи підприєм-

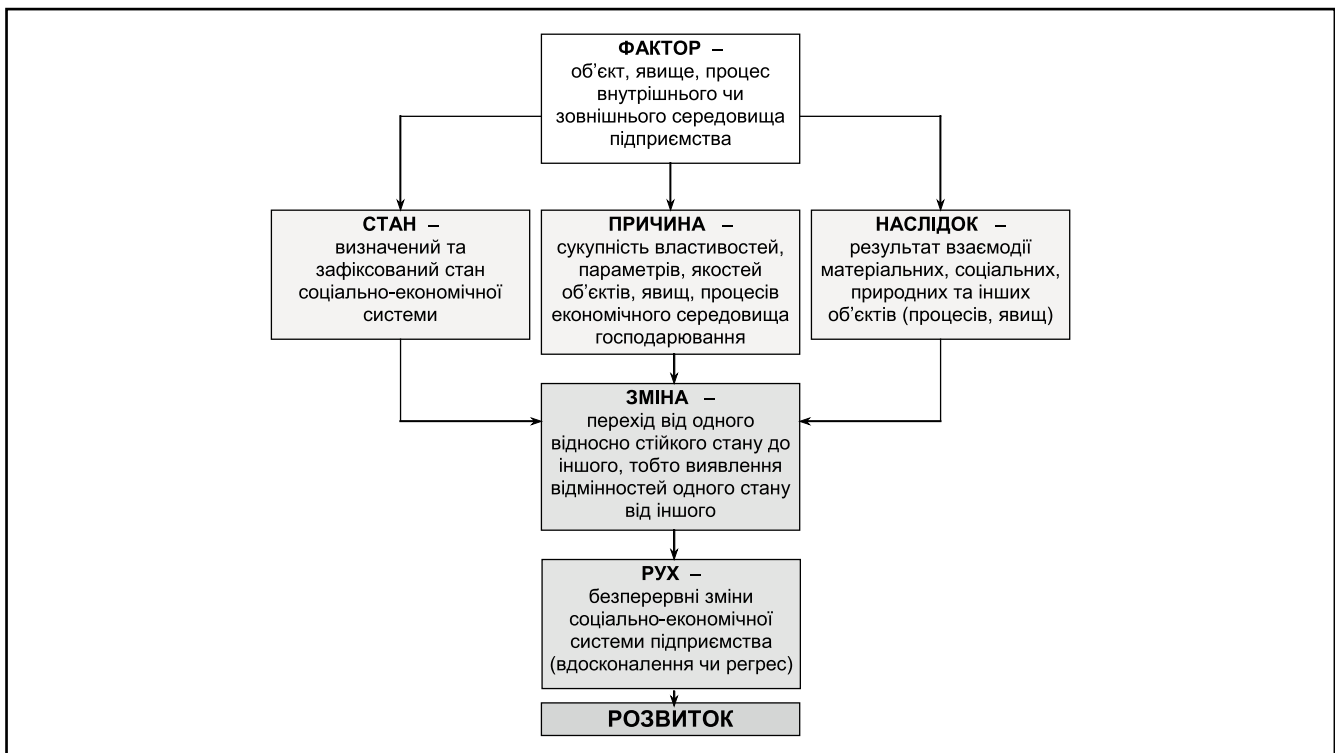
ства: виробничий, техніко-технологічний, маркетинговий, інноваційний, соціально-трудоий, організаційний розвиток.

Однією з найбільш типових методик оцінки та аналізу організаційно-економічного розвитку підприємств слід вважати доробок Р.М. Петухова [2, с. 144].

Під інтенсивним розвитком підприємства він розуміє такий спосіб змін, змістом яких є використання у виробництві найновіших досягнень науки і техніки, сучасного практичного досвіду тощо; це процес, особливий спосіб розвитку підприємства, що спирається на досягнення науково-технічного прогресу, метою та результатом якого є підвищення економічної ефективності виробництва і зростання на цій основі обсягів виготовлення продукції.

Під екстенсивним типом розвитку підприємств розуміється нарощування обсягів виробництва, підвищення його ефективності за рахунок залучення у господарський оборот більшої кількості економічних ресурсів. Пріоритетним визнається інтенсивний тип розвитку підприємств, що забезпечує більш повне задоволення потреб суспільства без зростання обсягів необхідних ресурсів.

У якості базових критеріїв аналізу та оцінки ефективності організаційно-економічного розвитку використовуються такі індекси: виробництва (I_{vp} (rp)) – розраховується як співвідношення досягнутого рівня виробництва (реалізації) продукції та його базової величини; сукупних витрат на виробництво та реалізацію продукції (I_v) – розраховується аналогічно попередньому показнику; рівня економічної ефективності (I_{ef}) – визначається на основі співставлення досягнутих результатів та витрат на їх досягнення, а також співвідношення I_{ef} / I_v (def).



Логічний генезис поняття «розвиток підприємства»

Таблиця 1. Можливі моделі розвитку підприємства

Варіант розвитку	Значення економічних критеріїв				Тип розвитку підприємства
	$I_{вп(рп)}$	$I_{в}$	$I_{еф}$	$d_{еф}$	
<p>Економічна ефективність</p> <p>Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</p>	$I_{вп(рп)} > 1$	$I_{в} < 1$	$I_{еф} > 1$	$d_{еф} > 1$	Інтенсивний, найбільш прогресивний, розвиток
<p>Економічна ефективність</p> <p>Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</p>	$I_{вп(рп)} > 1$	$I_{в} = 1$	$I_{еф} > 1$	$d_{еф} > 1$	Інтенсивний (прогресивний) розвиток
<p>Економічна ефективність</p> <p>Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</p>	$I_{вп(рп)} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{еф} > 1$	$d_{еф} > 1$	Переважно інтенсивний прогресивний розвиток
<p>Економічна ефективність</p> <p>Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</p>	$I_{вп(рп)} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{еф} > 1$	$d_{еф} < 1$	Переважно екстенсивний мало прогресивний розвиток
<p>Економічна ефективність</p> <p>Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</p>	$I_{вп(рп)} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{еф} < 1$	$d_{еф} < 1$	Екстенсивний регресивний розвиток
<p>Економічна ефективність</p> <p>Сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції</p>	$I_{вп(рп)} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{еф} = 1$	$d_{еф} < 1$	Екстенсивний стабільний (регресивний) розвиток

Таблиця 2. Модель розвитку КЗШВ «Столичний»

№ п/п	Показник	2011	2012
1	Обсяги реалізації продукції (чистий дохід від реалізації продукції), тис. грн.	149804	165699
2	$I_{рп} = 1,106 > 1$		
3	Витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн.	105348,7	113898,7
4	$I_{в} = 1,081 > 1$		
5	Рентабельність продукції, %	42,20	45,48
6	$I_{еф} = 1,078 > 1$		
7	$d_{еф} = I_{еф} / I_{в} = 1,078/1,081 = 0,997 < 1$		

На основі визначених Р.М. Петуховим критеріїв можуть бути виокремлені основні типи інтенсивного та екстенсивного розвитку (табл. 1).

З наведеної табл. 1 можна зробити висновок, що виробництво розвивається прогресивно (з економічної точки зору) тільки у випадку, коли $d_{еф} > 1$. Чим більше значення показника $d_{еф}$, тим вищий рівень інтенсивності розвитку підприємства.

Визначимо модель розвитку КЗШВ «Столичний», використовуючи вихідні дані табл. 2.

Таким чином, усі показники діяльності підприємства мають значення більше за 1. Тому можна зробити висновок, що діяльність КЗШВ «Столичний» спрямована на переважно екстенсивний та малопрогресивний розвиток.

Система оцінки ефективності та якості розвитку підприємства за Р.М. Петуховим включає такі показники:

1. Приріст реалізації продукції за рахунок зростання витрат, що відтворює екстенсивний шлях розвитку підприємства:

$$\Delta PP_{екст} = (C_i - C_b) \times KE_b, \quad (1)$$

де $\Delta PP_{екст}$ – частка приросту обсягів реалізації продукції за рахунок екстенсивних факторів;

C_b та C_i – повна собівартість продукції, відповідно базового та розрахункового періодів;

KE_b – економічна ефективність реалізації продукції базового періоду, яка визначається як співвідношення отриманих результатів і витрат на їх досягнення.

2. Приріст обсягів реалізації продукції, що зумовлена зміною ефективності реалізації, тобто інтенсивних факторів:

$$\Delta PP_{інт} = (KE_i - KE_b) \times C_i, \quad (2)$$

де $\Delta PP_{інт}$ – частка приросту обсягів реалізації продукції за рахунок інтенсивних факторів;

C_i – повна собівартість продукції розрахункового періоду;

KE_i – економічна ефективність реалізації розрахункового періоду, яка визначається як співвідношення отриманих результатів і витрат на їх досягнення.

3. Загальний приріст обсягів реалізації продукції визначається наступним чином:

$$\Delta PP_{заг} = PP_i - PP_b,$$

$$\Delta PP_{заг} = \Delta PP_{екст} + \Delta PP_{інт} \quad (3)$$

Використовуючи вищевказані формули, зробимо відповідні розрахунки:

$$\Delta PP_{екс} = (113898,7 - 105348,7) \times 0,422 = 7793,5$$

$$\Delta PP_{інт} = (0,4548 - 0,422) \times 113898,7 = 8101,5$$

$$\Delta PP_{заг} = 165699 - 149804 = 15895$$

або

$$\Delta PP_{заг} = 7793,5 + 8101,5 = 15895$$

Оскільки до інтенсивного типу розвитку відносяться тільки ті варіанти, що забезпечують не менше 50% зростання за рахунок інтенсивних факторів, то у відповідності до проведених розрахунків, розвиток КЗШВ «Столичний» є інтенсивним. На частку інтенсифікації виробництва і реалізації продукції припадає близько 51%.

Висновки

Єдиним критерієм ділового успіху досліджуваного підприємства є довгострокова високоефективна господарська діяльність (а звідси, як похідне: висока прибутковість продукції та продажу, зростання вартості підприємства, стабільність ринкових курсів акцій підприємства тощо). Цього можливо досягнути при використанні у процесі виробництва і реалізації продукції новітніх технологій, що призведе до прогресивного розвитку КЗШВ «Столичний».

Список використаних джерел

1. Тоцький В.І., Лаврененко В.В. Організаційний розвиток підприємства: навч. посіб. / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.
2. Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Тридід О.М. Стратегічне управління розвитком підприємства: Навч. посіб. / Харківський держ. економічний ун-т. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 640 с.

Державне управління використанням та охороною земель лісового фонду

Стаття присвячена актуальним питанням здійснення органами державної влади контролю у сфері державно-го управління використанням та охороною земель лісового фонду.

Ключові слова: державне управління, лісовий фонд, використання земель.

Статья посвящена актуальным вопросам осуществления органами государственной власти контроля в сфере государственного управления использованием и охраной земель лесного фонда.

Ключевые слова: государственное управление, лесной фонд, использование земель.

Article is devoted to topical issues of public authorities control in public administration use and protection of forest land.

Keywords: governance, forest fund land use.

Постановка проблеми. Стан державного управління лісами сьогодні через ряд причин знаходиться на низькому рівні, тому назріла гостра необхідність розроблення нового фундаменту екологічного лісокористування, який врахував би необхідність різнопланового і цільового використання лісів, підвищення їх стійкості та посилення екологічних захисних функцій. Про це свідчать ряд нормативних актів: укази Президента України [3], і висновки комітету Верховної Ради України з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи [6] та інших доручень Кабінету Міністрів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми лісокористування України та проблеми управління лісами набувають актуальності з кожним роком. Стратегія управління лісами формується на основі лісової політики. Економічні питання лісоуправління знайшли своє відображення в працях вчених: Н.Р. Малишева [10], К.В. Афанасенко [9], Ю.Р. Шеляг-Сосонко [12], Я.М. Лазаренко [11].

Мета статті. Україна вже приєдналася до європейського процесу захисту лісів і підписала відповідні резолюції Страсбурзької, Гельсінської та Лісабонської конференцій Міністрів із захисту лісів у Європі [9], і тому назріла необхідність вдосконалення правового поля та законодавчої основи державного управління лісами і відповідної господарської діяльності в них. Необхідна розробка сучасних механізмів управління державного контролю за охороною, захистом, використанням та відновленням лісів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Необхідність державного управління лісами обумовлена нормою Конституції України, згідно з якою: «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та

інші природні ресурси, які знаходяться у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктом права власності Українського народу. Від імені українського народу права власника здійснюють органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування...» [1].

Державне управління лісами є широким поняттям, що включає комплекс дій, спрямований на досягнення цілей лісової політики та пов'язаний із організацією ведення лісового господарства, здійсненням контролю за дотриманням лісового законодавства, охороною та захистом лісів, використанням лісових ресурсів тощо. Крім того, воно визначає кількість та склад функцій залежно від: державного устрою держави; ролі та місця лісів в економіці країни; цілей ведення лісового господарства; форм власності на ліси [10].

Основний закон та інші законодавчі акти містять такі основоположні норми, що впливають на склад функцій державного управління лісами: Україна є унітарною державою; ліси за своїм призначенням виконують переважно екологічні, соціальні та естетичні функції і мають обмежене експлуатаційне значення; ліси належать українському народу [5].

Згідно із статтею 56 Земельного кодексу України [2], ст. 7 Лісового кодексу України [5], ліси можуть перебувати як у державній, комунальній та приватній власності. Однак законодавча норма щодо комунальної та приватної форм власності поки що не діє.

В умовах державного управління лісовим господарством України застосовується класифікація, згідно з якою функції управління поділяються на такі групи: законодавча (нормативна); наглядова (контролююча); власника; підтримки.

Законодавча група функцій полягає у підготовці законів та підзаконних актів, програмних документів, які забезпечують реалізацію законодавчих норм. Наглядова (контролююча) група функцій має дещо ширші межі. Відмінності полягають у тому, що крім питань дотримання лісового та природоохоронного законодавства виконуються й деякі інші функції, які відносяться до організаційних.

Група функцій власника включає усі питання щодо розпорядження землями лісового фонду та лісовими ресурсами, ведення лісового господарства, здійснення користування лісовими ресурсами.

В умовах приватної власності на ліси вплив держави здійснюється опосередковано, через цілу низку фінансово-економічних інструментів (податки, компенсації, субсидії тощо), у той час як державна власність на ліси передбачає делегування функцій власника серед різних інститутів законодавчої та виконавчої гілок влади [12].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Функції підтримки об'єднують усі види діяльності, які забезпечують умови для сталого (збалансованого) управління лісами на тривалий термін (освіта, наука, інвентаризація, інформаційне забезпечення тощо). Виконуючи функції нормування та нагляду, держава виступає суб'єктом вищого державного (публічного) права. Здійснюючи ведення лісового господарства у своїх лісах, держава вже є суб'єктом приватного права і розглядається на рівні з іншими суб'єктами, що діють у лісовому секторі.

Аналіз Лісового кодексу України дозволяє ідентифікувати групи функцій, які розподілені між різними органами законодавчої та виконавчої влади. Спеціально уповноваженими державними органами лісового господарства на місцях є підприємства Державного комітету лісового господарства. При цьому вони одночасно є постійними лісокористувачами земельних ділянок лісового фонду з метою ведення лісового господарства, здійснення спеціальних видів користування лісовими ресурсами тощо, тобто є суб'єктами підприємницької діяльності. Це дозволяє зробити такі висновки: виконання функції нагляду (державного контролю) багаторазово дублюється. Вона покладена як на органи законодавчої гілки влади – Верховна Рада Республіки Крим, обласні, районні, міські, селищні та сільські Ради народних депутатів, так і на органи виконавчої влади – Кабінет Міністрів, Уряд республіки Крим, Мінприроди України, Державний комітет лісового господарства та підпорядковані йому обласні управління, виробничі об'єднання та підприємства. Функцію нормування виконують переважно органи центральної законодавчої та виконавчої влади. Верховна Рада розробляє та затверджує основні закони, а Кабінет Міністрів – підзаконні акти (правила, нормативи, інструкції, програми), які деталізують прийняті закони. Частина законодавчих функцій знаходиться в компетенції Верховної Ради Республіки Крим та обласних Рад народних депутатів. Підготовка проектів законодавчих актів здійснюється Державним комітетом лісового господарства та Мінприроди України. Функція підтримки в основному виконується підприємствами та установами, які підпорядковані Державному комітету лісового господарства (спеціальна освіта та перепідготовка, прикладна наука, інвентаризація та планування, інформаційне забезпечення, захист та авіаційна охорона лісу, насінництво). Частина з них (вища освіта, фундаментальна та частково прикладна наука) реалізується іншими урядовими установами, зокрема, Міністерством освіти та науки молоді та спорту, Академіями наук. У рамках Державного комітету лісового господарства та його підприємств поєднано виконання функцій нагляду та функцій власника. Переважна більшість функцій власника розподілена між місцевими органами влади різного рівня (від сільської до обласної ради); постійними користувачами лісу, більша частина яких належить підприємствам Державного комітету лісового господарства та аграрним підприємствам; центральними державними органами вико-

навчої влади, що входять до складу Кабінету Міністрів України. При цьому органам місцевої влади надано основні повноваження щодо розпорядження лісами: вони передають їх у постійне або тимчасове користування; розподіляють ділянки лісу, які відведені в рубку головного користування, у тому числі здають їх в оренду; приймають рішення щодо стратегії реалізації деревини та лісопродукції на території області. Повноваження місцевих рад різного рівня діють у межах їхніх територій і тому частково дублюються. Органи Мінприроди України виконують окремі функції розпорядника, які дають право дозволяти або забороняти проведення суцільних санітарних та лісовідновних рубок. Кабінет Міністрів за поданням Міністерства економіки затверджує вартість лісу на пні. Розмір цієї вартості значно впливає, з одного боку, на прибутки бюджету, а з іншого – на собівартість лісозаготівель та рентабельність рубок. Постійні користувачі, у тому числі держлісгоспи, мають право власності на деревину, яку заготовляють при головному користуванні, та прибуток від її реалізації. У системі Державного комітету лісового господарства органи управління та господарювання обласного та державного рівня юридично позбавлені права власності, але фактично істотно впливають на процес реалізації деревини підприємствами та напрямки використання отриманих коштів [10].

Картина державного управління лісами буде не повною без характеристики фінансової системи лісового господарства країни. Фінансова система лісового господарства повинна відповідати таким основним принципам: гарантування фінансування заходів з лісовідновлення, лісовирощування, охорону й захист лісів в обсягах, які забезпечують відновлення останніх, їхнє безперервне й невиснажливе лісокористування; створення та реалізація економічних інтересів усіх суб'єктів лісових відносин в отриманні доходів від користування лісовими ресурсами; розподіл економічної та фінансової відповідальності суб'єктів лісових відносин за прийняття рішень у відповідності з компетенцією та розподілом функцій державного управління; суворий державний контроль за цільовим використанням коштів на усіх рівнях державного управління лісами.

Державне управління лісами передбачає законодавче встановлення джерел надходження коштів на ведення лісового господарства, вилучення частини доходів, що утворюються у лісовому секторі, та регулювання величин і напрямів руху цих фінансових потоків між суб'єктами лісових відносин.

Постійний користувач є ключовим елементом схеми фінансування лісового господарства. Основними джерелами фінансування лісового господарства є, по-перше, кошти державного бюджету, які виділяються у вигляді субсидій для відновлення та підтримання лісових ресурсів у належному стані, по-друге, власні кошти підприємств, отримані в результаті реалізації лісопродукції. Лісопродукцією може бути: деревина у круглому вигляді від рубок головного користування; деревина від рубок, пов'язаних з веденням

лісового господарства; різноманітна продукція лісопиляння; інша деревна та недеревна продукція, отримана у порядку спеціального користування лісовими ресурсами (живиця, другорядні лісові матеріали, побічні користування). Важливим аспектом є розуміння переходу прав власності на лісові ресурси між державою та постійним користувачем.

Постійний користувач отримує у своє повне розпорядження лісові ресурси державного значення (ліс на пні, відведений в рубку головного користування, заготівля живиці) та вільно розпоряджається прибутком, отриманим від їхньої експлуатації, після внесення відповідної плати за спеціальне використання лісових ресурсів, як правило, у вигляді такс, у той час як отримання деревини у результаті рубок, пов'язаних із веденням лісового господарства (рубки догляду, санітарні рубки тощо), не вважається спеціальним користуванням лісових ресурсів, а отже, і не передбачає внесення відповідної плати як факт її купівлі у держави. Таким чином, прибуток, одержаний від реалізації деревини у результаті рубок, пов'язаних із веденням лісового господарства, належить державі. У цьому випадку логічно було б, якби ця частина власних коштів надходила на рахунки державного казначейства, а вже потім поверталася до підприємства на ведення лісового господарства. Відсутність такої схеми унеможливає чіткий розподіл лісових відносин між державою як власником ресурсів та їхнім користувачем – підприємством.

Третім джерелом надходжень є бюджети місцевих рівнів, різноманітні фонди підтримки лісового господарства. Вони займають вкрай незначну частку у структурі фінансового забезпечення лісової галузі. Четвертим джерелом можуть бути кошти як внутрішніх, так і зовнішніх позик.

Значна частка податків та обов'язкових платежів, які формуються у лісовій галузі, спрямовується до державного бюджету: плата за спеціальне використання лісових ресурсів державного значення (деревина від рубок головного користування, заготівля живиці); податок на додану вартість; податок на прибуток; інші податки та платежі. До місцевих бюджетів надходять: плата за спеціальне використання лісових ресурсів місцевого значення (другорядні лісоматеріали, побічні користування), місцеві збори та платежі, плата за землю та деякі обов'язкові платежі, частка яких у структурі податкових платежів вкрай незначна [11].

У контексті аналізованих питань особливої ваги набуває узгодженість розподілу повноважень між різними суб'єктами лісових відносин та адекватними цьому розподілу фінансовими потоками.

Слід зазначити, що найбільш вагомі функції власника щодо розпорядження землями лісового фонду (надання та вилучення) знаходяться у компетенції місцевих органів самоврядування, тому справедливо було б очікувати фінансове забезпечення відповідних територіальних громад. Проте, законодавчі норми України спрямовані на створення у лісовому господарстві переважно централізованих фінансових потоків. Є і неузгодженість норми розподілу коштів

між державним та місцевими бюджетами, що визначаються Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Лісовим кодексом. Проте починаючи з 2001 року, не витримується навіть закладена в них норма, оскільки, згідно із Законом України «Про Державний бюджет України», щоразу передбачається зарахування плати за спеціальне використання лісових ресурсів у повному обсязі лише до державного бюджету [10].

Аналіз системи державного управління лісами висвітлює ряд ключових проблем, які вимагають законодавчо-правового та інституційного врегулювання. Повноваження держави щодо управління лісами надмірно розпорочені між різними органами виконавчої та законодавчої влади. Численне дублювання функцій розмиває межі відповідальності між різними державними інститутами та знижує рівень керованості лісовим фондом. Закладено законодавчо-правовий алгоритм деформації системи ефективного прийняття рішень у лісовому господарстві. Інакше не можна пояснити той факт, що органи місцевого самоврядування, наділені правами розпорядження лісовим фондом, по суті, не зацікавлені у його ефективному та раціональному використанні, оскільки позбавлені доходів, які отримуються на користь держави. Наявність чи відсутність ефективного користувача, так само як і власне лісового фонду, практично ніяким чином не відображається на життєвому рівні та добробуті місцевих громад.

Суміщення підприємствами Державного комітету лісового господарства функцій нагляду та власника суперечить принципу рівності перед законом усіх суб'єктів підприємницької діяльності, незалежно від форм власності та відомчої приналежності.

Відсутність науково обґрунтованої та затвердженої на урядовому рівні лісової політики держави спричинили певний правовий нігілізм, який заважає галузі впевнено рухатись до цивілізованого ринку. Також у цьому відношенні у перехідний період слід відзначити такі проблеми: консерватизм лісового законодавства, що проявляється у жорсткій формалізації норм і правил ведення лісового господарства та лісокористування, на відміну від більш ефективного рамкового принципу його побудови; функції законотворчості, контролю, власника і підтримки поєднує в собі Державний комітет лісового господарства України, що суперечить антимонопольним принципам; чинне законодавство країни та підзаконні акти недостатньо враховують особливості ринкової економіки у лісовому секторі; екологічне та лісове законодавство вкрай недостатньо забезпечують інтеграцію та практичне виконання міжнародних угод зі сталого управління лісами [7].

Усі перераховані проблеми взаємопов'язані та часто взаємообумовлені. Їхнє успішне вирішення потребує системного підходу, чіткого й ефективного інструментарію лісової політики, направленою на досягнення єдиної мети – збалансованого, невиснажливого користування ресурсами на засадах сталого розвитку лісової галузі й держави.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Результати проведеного аналізу стану системи державного управління лісовим господарством України дозволяють сформулювати науково обґрунтовані стратегічні пріоритети лісової політики України:

1. Формулювання і відображення у правових документах парадигми сталого управління лісами через перегляд концептуальних засад визначення пріоритетності окремої функції лісів.

2. Лісову політику країни доцільно формувати, виходячи з: визнання рівної значущості екологічних, економічних та соціальних функцій лісу; розробки і впровадження критеріїв та індикаторів сталого управління лісами; залучення широких верств населення, неурядових організацій до процесу підготовки рішень у лісовому секторі; створення ефективних правових механізмів забезпечення виконання міжнародних угод і домовленостей.

3. Розробка та внесення необхідних доповнень до існуючої нормативно-правової бази змін щодо забезпечення екологічно орієнтованого та комплексного використання лісових ресурсів з урахуванням їх ландшафтної і водорегулюючого значення.

4. Стале, раціональне та багатоглибке використання лісових ресурсів: переорієнтація лісового господарства з одноцільової (сировинної або захисної) моделі на екологічно, економічно та соціально збалансовану модель багатоглибкого лісокористування.

Усе це можливо тільки при розробці нових методів і способів державного управління, визначених законодавчо, типових або стандартних дій лісокористувачів, заснованих на застосуванні сучасних інформаційних технологій [9].

Висновки

Сучасне право в Україні спирається на законодавчі та інші регулятивні акти подвійного роду. З одного боку, поряд з новими законами продовжують діяти і деякі з попередніх правових актів, успадкованих від СРСР. З іншого – активно напрацьовується і створюється національне екологічне право. Але українське екологічне і лісове законодавство також не повною мірою здатне забезпечити захист лісу, оскільки, в першу чергу, багато в чому залишається декларативним, і не містить конкретних механізмів розв'язання існуючих проблем. Так само не повною мірою і дуже вибірково ураховує досягнення і досвід сучасного міжнародного екологічного законодавства. Тому одним із необхідних заходів щодо поліпшення сучасного рівня державного управління і контролю пропонуються структурні зміни існуючих схем лісокористування в лісах України всіх форм власності, впровадження яких

дозволить розв'язати проблеми нерационального використання лісів і земель лісового фонду.

Це дозволить побудувати дійсно демократичну і правову державу в Україні з ефективною системою екологічного законодавства, формування українського екологічного права, яке б забезпечило належну юридичну основу щодо охорони, захисту, використання та відтворення лісів. Це має бути основоположним напрямком для вирішення проблем сталого екосистемного управління лісами.

Список використаних джерел

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996 – №30. – 126 с.
2. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №3–4. – С. 27–78.
3. Указ Президента України «Про заходи щодо подальшого розвитку природно-заповідної справи в Україні» від 23.05.2005 за №838/2005 // <http://www.ukrslovo.com>, Вип. №34 (3286).
4. Указ Президента України «Про заходи щодо посилення державного контролю у сфері охорони, захисту, використання та відтворення лісів» від 05.01.2004 №1/2004.
5. Закон України від 08.02.2006 «Про внесення змін до Лісового кодексу України» // <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Рішення Комітету Верховної Ради України з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи від 26.11.2003 за №27/1 // <http://www.rada.gov.ua/press/skl4/news/ses4/n21-11-13>.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.04.2006 за №208-р «Про схвалення Концепції реформування та розвитку лісового господарства» // <http://www.zakon.rada.gov.ua>
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 13.03.2006 за №273 «Про підсумки соціально-економічного розвитку України у 2005 році та заходи щодо поліпшення економічної ситуації» // Офіційний вісник України. – 2006. – №11. – С. 94–101.
9. Афанасенко К.В. Участь делегації Державного комітету лісового господарства України в 4-й міністерській конференції із захисту лісів у Європі у м. Відень (Австрія) // Причорноморський екологічний бюлетень. – 2004. – №1(11). – С. 163–166.
10. Малишева Н.Р., Олещенко В.І. та ін. Правові засади впровадження в Україні Конвенції про біорізноманіття. – К.: Хімджест. – 2003, – 176 с.
11. Лазаренко Я.М. Становлення законодавчих систем в Україні. Розвиток лісового законодавства України. – К.: Право України. – 2003. – №3. – С. 23–27.
12. Шеляг-Сосонко Ю.Р. Менеджмент охоронних лісів України. – К.: Фітосоціоцентр, 2003. – 299 с.

Управлінський облік як основа управління підприємствами водного транспорту

Система управлінського обліку забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень. Склад елементів системи для підприємств водного транспорту відрізняється від складу елементів інших підприємств. Можливі центри відповідальності, контрольовані показники, облікові періоди, склад бюджетів розглянуті в розрізі судноплавних компаній, портових операторів, суднобудівельних та судноремонтних заводів.

Ключові слова: управлінський облік, водний транспорт, центри відповідальності.

Система управленческого учета обеспечивает руководство предприятия необходимой информацией для принятия управленческих решений. Состав элементов системы для предприятий водного транспорта отличается от состава элементов других компаний. Возможные центры ответственности, контролируемые показатели, учетные периоды, состав бюджетов рассмотрены в разрезе судоходных компаний, портовых операторов, судостроительных и судоремонтных заводов.

Ключевые слова: управленческий учет, водный транспорт, центры ответственности.

Management accounting system provides the company's management with the necessary information for decision-making. The constituent elements of the system for water transport companies differ from other companies. Possible responsibility centers, controlled performance, accounting periods, composition of budgets were analyzed by shipping companies, port operators, shipbuilding, ship repair yards.

Keywords: management accounting, water transport, responsibility centers.

Постановка проблеми. Однозначно управлінський облік визначають як систему, що забезпечує управлінську ланку підприємства фінансовою та нефінансовою інформацією, необхідною для прийняття рішень і ефективного управління. В системі управлінського обліку виконується збір та аналіз інформації про діяльність підприємства, бюджетування (планування), оцінка діяльності підприємства та його сегментів. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку [1]. Управлінський облік організовується керівництвом підприємства на основі загальних принципів та

методів, прийнятих міжнародними та національними професійними організаціями бухгалтерів, виходячи з внутрішніх інформаційних потреб та особливостей роботи підприємства. В основі генерації управлінського обліку лежать три джерела: технологія виду діяльності конкретного підприємства, облікова політика підприємства і правила бухгалтерського обліку для конкретного виду діяльності, нормативна база конкретного виду бізнесу. Залежно від того, в якій сфері економіки працює підприємство, його вимоги до обліку та управління також будуть різні. Так, наприклад, для хімічної промисловості мінеральних добрив характерне вузьке коло вихідних матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для отримання цільової хімічної продукції і дуже важливі дані про якісний склад. У металообробній промисловості, навпаки, характерне широке коло сировини і більший асортимент різноманітної цільової продукції. Вимоги підприємств водного транспорту (судноплавних компаній, портів, портових операторів, суднобудівельних, судноремонтних заводів) до облікових систем та їх елементів також обумовлені своїми організаційними та технологічними особливостями, які зумовлені галузевою специфікою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо сутності управлінського обліку, важливості створення на підприємстві системи управлінського обліку для обліково-аналітичного забезпечення керівників різних ланок управління, підвищення ефективності його запровадження висвітлювались такими вітчизняними дослідниками як С.Ф. Голов, В.С. Ленъ, В.М. Добровський, Л.В. Нападовська, О.Ф. Вербило, Г.О. Партин, Л.П. Радецька, І.Д. Фаріон, М.Ф. Огічук, О.П. Гаценко, Л.В. Гнилицька та ін. Застосування елементів управлінського обліку на підприємствах водного транспорту розглядали О.М. Кібік, Ю.В. Хаймінова, С.В. Тарасенко, М.В. Фатеев, І.М. Запорожець. Проте все ще існують прогалини щодо впорядкування класифікації елементів та суттєві проблеми щодо впровадження управлінського обліку в практику підприємств водотранспортної галузі.

Метою статті є висвітлення особливостей ведення управлінського обліку, обґрунтування складу його можливих елементів в розрізі основних представників підприємств водного транспорту: судноплавних компаній, портових операторів, суднобудівельних, судноремонтних заводів з врахуванням їх специфіки.

Виклад основного матеріалу. Особливості роботи підприємств водного транспорту визначають класифікацію витрат, методи обліку і калькулювання собівартості продукції та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

послуг, період розрахунку калькуляцій та контрольованих показників, елементи і методи аналізу, планування та контролю, і тим самим впливають на методику і організацію поточно-го та стратегічного управлінського обліку зазначених підприємств. Серед таких особливостей, що визначають склад перелічених елементів управлінського обліку підприємств водної галузі, виділимо такі: нематеріальний характер діяльності, тобто надання транспортних та портових послуг; сезонність роботи судноплавних компаній та річкових портів; фондоемність галузі, високий ступінь зносу, значні витрати на ремонт застарілого обладнання, необхідність інвестицій, інновацій; значна тривалість суднобудівельних та судноремонтних робіт.

Організація працездатної системи управлінського обліку на підприємствах неможлива без чіткого визначення складу основних елементів (див. табл.). Найголовнішими з них є центри відповідальності, тобто сегменти діяльності підприємства, в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджерів за показники діяльності, які вони контролюють. На підприємстві – об'єкті запровадження управлінського обліку – слід виділити чотири типи центрів відповідальності: центр витрат (менеджер, що його очолює, відповідає за витрати), центр доходу (менеджер відповідає за доходи), центр прибутку (менеджер відповідає як за витрати, так і за доходи), центр інвестицій (менеджер відповідає за витрати, доходи та інвестиції в активи центру). Ефективність центру відповідальності визначається двома параметрами: досягненням певних цілей та ефективністю використання ресурсів. При цьому найбільш ефективним є центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі, витративши мінімальну кількість ресурсів. Організація центрів відповідальності дозволяє акти-

візувати внутрішні чинники ефективності господарювання за рахунок посилення відповідальності суб'єктів управління за результати власних рішень і вдосконалювати управління витратами та доходами підприємства.

Контрольованими (підконтрольними) показниками є такі показники, що здатні щонайкраще реагувати на будь-які зміни в діяльності підприємства, його структурних підрозділів (центрів відповідальності). Кожен показник може бути використаний з метою аналізу, він повинен легко коригуватися і піддаватися керуванню, забезпечуючи тим самим гнучкість і маневреність в досягненні кінцевих результатів роботи підприємства.

Обліковий період – це інтервалу часу, по закінченні якого стає доступною інформація про фактичні значення контрольованих показників. На такий же період повинно здійснюватися і бюджетування (планування), без якого запровадження управлінського обліку буде неповноцінним. Система обліку за центрами відповідальності є також основою системи бюджетування і забезпечує керівників інформацією щодо досягнення планових показників і причини відхилень від них. Результатом бюджетування є сукупність бюджетів, що представляють собою план майбутніх операцій, виражених у кількісних вимірниках (натуральних, грошових). До складу бюджетів підприємств входять операційні бюджети (бюджети витрат і доходів, які забезпечують складання бюджетного звіту про прибуток) та фінансові бюджети (відображають заплановані грошові потоки та фінансовий стан підприємства).

Розглянемо основні елементи управлінського обліку в розрізі підприємств водного транспорту та визначимо особливості їх складу (див. табл.).

Елементи управлінського обліку, що враховують особливості роботи підприємств водного транспорту

Елементи управлінського обліку	Основні підприємства водного транспорту		
	судноплавні компанії (СК)	портові оператори, адміністрації портів	суднобудівельні, судноремонтні заводи
Центри відповідальності	Відділи та департаменти СК; окремі судна; групи суден за видами та напрямками перевезень	Вантажний район, термінал, склад, шляхове господарство, ремонтні майстерні, пасажирський вокзал, служба капітану морського порту, портофлот; структурні підрозділи порту	Проекти, програми ремонту та будівництва суден, інші послуги; виробничі, допоміжні, обслуговуючі та функціональні підрозділи
Контрольовані показники	Вантажообіг, пасажирооборот; доходи, прямі витрати, маржинальний дохід, прибуток, вартість компанії, тайм-чартерний еквівалент, вартість зекономленого палива	Пропускна спроможність, обсяги оброблених вантажів, доходи, собівартість послуг, маржинальний дохід, прибуток, рентабельність за видами робіт, номенклатурою вантажів, за видами обробленого флоту, за видами сполучення	Собівартість робіт, послуг, інші витрати, маржинальний дохід, доходи, прибуток, тривалість робіт
Облікові періоди	Період навігації, міжнавігаційний період; місяць, квартал, рік	Період навігації, міжнавігаційний період (для річкових портів); місяць, квартал, рік	Період виконання окремих проектів, програм; місяць, квартал, рік
Структура бюджетів	Бюджети витрат по судну (рейсові бюджети), бюджети доходів та витрат групи суден, фінансові бюджети, генеральний бюджет компанії, бюджет резерву витрат для міжнавігаційного періоду, бюджет витрат на простої, бюджет капітальних інвестицій	Операційні бюджети (бюджети витрат, доходів та фінансових результатів), фінансові бюджети (бюджетний баланс, бюджет руху грошових коштів, бюджет капітальних інвестицій, ремонтний бюджет, природоохоронний бюджет)	Бюджети проектів (бюджет закупівлі матеріалів, бюджет витрат з субпідряду, бюджет витрат на виконання окремих робіт), бюджети цехів, бюджети витрат обслуговуючих підрозділів, фінансові бюджети

Для судноплавних компаній доцільно сформувані основні (відділ комерційної експлуатації флоту, судна) та обслуговуючі (бухгалтерія, планово-економічний відділ) центри відповідальності [2]. Одночасно центром доходу буде відділ комерційної експлуатації флоту, центрами витрат – окремі судна, бухгалтерія, юридичний відділ тощо, центром прибутку та інвестицій є компанія загалом або її дочірні підприємства, керівники яких мають широкі повноваження.

Крім класичних центрів відповідальності існує практика запровадження ще одного їх виду – центру маржинального доходу (прибутку). Так, центри маржинального доходу, представниками яких є групи менеджменту суден, запроваджені в АСК «Укррічфлот» [3]. За виконання запланованого маржинального доходу менеджерська група (працівники берегу) отримувала бонус в розмірі місячного посадового окладу. Менеджер, якому підпорядкована певна група суден, забезпечує виконання зобов'язань щодо перевезення вантажів судами компанії у відповідності до укладених договорів, своєчасно приймає рішення про доцільність виконання певного рейсу конкретним судном, контролює виконання рейсових та експлуатаційних витрат за кожним закріпленим судном. Мінімізація зазначених витрат суден забезпечить зростання маржинального доходу, який визначається різницею між доходами компанії від перевезень та прямими витратами (витрати, які можна прямо віднести до витрат групи суден: рейсові витрати, поточні витрати по утриманню суден і екіпажу, амортизаційні відрахування). Таким чином, маржинальний дохід може стати контрольованим показником для оцінки діяльності менеджерських груп суден, наприклад, за напрямками перевезень або за типами суден.

Для екіпажів суден доцільно встановити такий контрольований показник як тайм-чартерний еквівалент – це постійний середньодобовий дохід судна при рейсовому фрахтуванні, який повинен отримувати судновласник на певному напрямку перевезення. За виконання тайм-чартерного еквіваленту, а, отже, за раціональне використання та економію палива капітан, старший механік і старший помічник капітану отримують бонус. Дійсно, в АСК «Укррічфлот» був розроблений і успішно застосований механізм стимулювання екіпажів, який передбачає виплату винагороди у розмірі 50% вартості зекономленого палива на основі договорів між капітанами суден і ремонтно-експлуатаційними базами флоту [3]. Окремі члени екіпажу суден є також центрами відповідальності, а саме, центрами витрат: старший механік відповідає за витрати на паливно-мастильні матеріали, на ремонтні роботи; боцман – за економне використання матеріально-технічного спорядження, запасних частин для ремонту, фарби, тощо; повар – за витрати на харчування і т.д.; капітан – за всі рейсові витрати одночасно.

Доцільність запровадження бюджетування, як складової управлінського обліку, в діяльність вітчизняних підприємств, в тому числі транспортної галузі, обґрунтовувалась різними науковцями [2, 4–6]. Бюджетування дозволяє передбачити

майбутні проблеми і визначити найкращі шляхи досягнення стратегічної мети підприємства, аналізувати відхилення фактичних показників від планових та на їх основі приймати відповідні управлінські рішення. Бюджети мотивують працівників підприємства на досягнення поставленої мети за умови, що вони брали участь у розробці бюджетів. Для підприємств водного транспорту показники бюджетів повинні стати орієнтиром при формуванні порогових значень для проведення тендерних процедур, концесійних конкурсів та укладання договорів.

Структура бюджетів для судноплавних компаній повинна будуватись в розрізі центрів відповідальності, калькулювання собівартості перевезень слід здійснювати за методом директ-костинг (для того, щоб визначити маржинальний дохід). Для компаній, робота яких залежить від сезонності, слід розробити бюджет резервування витрат для міжнавігаційного періоду. Тобто протягом навігації передбачити резервування певного відсотку виручки на спеціальному рахунку (як варіант, на депозитному) для того, щоб забезпечити охорону і підтримку, ремонт суден, оплату праці екіпажу на відстої.

Стосовно вибору облікових періодів, то для всіх підприємств водного транспорту доцільно формувати плани і бюджети за правилами, що відповідають стандартам бухгалтерського обліку України та обліку для цілей оподаткування, тобто на рік з поквартальною (дає можливість прогнозувати суму податку на прибуток) та помісячною розбивкою (дає змогу спланувати суму амортизаційних відрахувань та податків, які сплачуються щомісячно).

Значний потенціал морегосподарського комплексу України представлений морськими торговельними портами. Основна частка перевалки вантажів припадає на морські торговельні порти, які входять до системи Міністерства інфраструктури. Вантажно-розвантажувальні роботи здійснюються також на підприємствах Міністерства аграрної політики (рибозаводи і ін.), Міністерства промислової політики (суднобудівельні заводи), Міністерства оборони (військові гавані); фірмами, які експлуатують (орендують) морські причальні споруди, та у приватних портах [7]. Прийняття Закону України «Про морські порти України» поклало початок реалізації в них інвестиційних проєктів на умовах державно-приватного партнерства, в тому числі, у формі концесії. В деяких державних портах вже давно працюють приватні інвестори і експлуатують там цілі термінали (Одеський, Миколаївський, Южний). Морські рибні порти (Іллічівський, Маріупольський), що перебувають у відомстві Державного агентства рибного господарства України, також виконують переробку вантажів. Активно перевантажувальні роботи здійснюють суднобудівні, судноремонтні заводи, що мають недостачу замовлень по своєму профілю діяльності. Тому підприємницькі структури, що виконують в портах перевантажувальні роботи, назвемо узагальнено портовими операторами та визначимо для них особливості складу основних елементів управлінського обліку.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Портовий оператор (стивідорна компанія) – суб'єкт господарювання, що здійснює експлуатацію морського терміналу, проводить вантажно–розвантажувальні роботи, обслуговування та зберігання вантажів, обслуговування суден і пасажирів, а також інші пов'язані з цим види господарської діяльності [8].

В організаційній структурі управління портом центрами відповідальності суто за доходи є маркетингово–комерційні служби (відділи вантажної та комерційної роботи) порту, пасажирський вокзал (за наявності).

Центрами виробничих витрат є вантажні райони, термінали, склади, шляхове господарство, ремонтні майстерні, портофлот, нафтобази. Начальники вантажних районів очолюють центри витрат, їх замісники відповідають за конкретні витрати: зам. по механізації – за витрати на ремонт та обслуговування, зам. по експлуатації через диспетчерську групу, яка складає плани виходу на роботу бригад докерів–механізаторів, – за витрати на заробітну плату, помічник начальника району по господарській частині – за витрати на благоустрій району, організацію роботи побутовок та інвентарного складу, на ремонт побутових і адміністративних приміщень, забезпечення району необхідними матеріалами та інвентарем; помічник по кадрам за допомогою табельників також відповідає за витрати на оплату праці за даними щомінного обліку виходів на роботу працівників району.

Керівником, що очолює центр технічних витрат по порту в цілому, є головний інженер порту, який здійснює технічне керівництво. Він очолює роботи з розвитку, будівництва та реконструкції виробничих і культурно–побутових об'єктів; технічну експлуатацію та ремонт підйомно–транспортних машин, будівель, споруд та портофлоту; енергетичне, матеріально–технічне та інші види забезпечення діяльності порту; спрямовує роботу по впровадженню нової техніки, винахідництва, раціоналізації і технічної інформації. Головному інженеру, крім функціональних відділів, підпорядкований також цілий ряд допоміжних господарств порту (ремонтно–будівельна дільниця, автобаза, майстерні, ділянка зв'язку, водне господарство тощо).

До контрольованих показників роботи порту, причалу відносяться такі натуральні показники як суднооборот, вагонооборот, машинооборот (кількість оброблених транспортних засобів за звітний період) та вантажообіг по прибуттю, що характеризується обсягом перероблених тон вантажів, що надійшли та пройшли через причальний фронт за період. Їх зростання у бік зближення з показником пропускної спроможності свідчить про більш повне використання потужностей порту.

Грошові показники роботи порту, причалу: доходи, собівартість послуг, маржинальний дохід, прибуток, рентабельність – слід обчислювати за видами робіт (перевантаження, складування, обслуговування суден і пасажирів), номенклатурою вантажів (генеральні, наливні, навалочні), за видами обробленого флоту (вітчизняний, іноземний), за видами сполучення (експортні, імпорتنі, транзитні, внутрішнього

сполучення, не пов'язані з морським та річковим вантажообігом). Це надасть інформацію про отриманий прибуток від конкретної вантажної операції з конкретним типом та видом вантажів за будь–який звітний період, що допоможе здійснювати управління та контроль за портовими роботами, оптимізувати обсяги послуг і прибуток, проводити обґрунтовану тарифну політику з метою своєчасного отримання високого фінансового результату.

Бюджети витрат портових операторів є основою для контролю над витратами. Завчасна інформація про необхідність послуг сторонніх організацій та придбання товарно–матеріальних цінностей дозволить службам підприємства провести роботу щодо вибору постачальника і укладанню договорів на кращих для порту умовах (ціна, якість, терміни виконання).

Необхідність розробки ремонтних бюджетів обумовлена наявністю в портах значно зношеного перевантажувального обладнання, що потребує різних видів ремонту. Бюджет ремонту визначить порядок взаємодії та відповідальності відповідних структурних підрозділів щодо розробки і виконання виробничих планів.

Розробка інвестиційної програми (бюджету капітальних інвестицій) обумовлена залученням портовими операторами значних капіталовкладень на тривалий термін для організації бізнесу (будівництво причалів, залізничних і автомобільних під'їздів, складів, інженерних об'єктів забезпечення діяльності тощо).

Функціонування структур портового бізнесу пов'язано з необхідністю постійної підтримки безпеки роботи та забезпечення раціонального природокористування. Для підтримки цих заходів доцільно розробляти відповідні бюджети витрат (природоохоронна програма, бюджет витрат на охорону праці тощо).

В Україні судноремонтні підприємства мають різну форму власності (державні, акціонерні товариства з часткою держави, акціонерні товариства з іноземним капіталом, приватні компанії), а також різну відомчу підпорядкованість. Загальна тенденція розвитку судноремонтних підприємств на шляху забезпечення їх конкурентоспроможності – активна диверсифікація бізнесу: судноремонтні підприємства будують нові судна, виконують роботи в режимі порту, розвивають замовлення машинобудування, механообробки, налагоджують партнерські взаємини з закордонними судовласниками з метою отримання постійних замовлень на ремонт суден [9].

Судноремонтна діяльність за своєю структурою відноситься до матричних типів організацій [5]. Проекти ремонту і будівництва суден об'єднуються в програму основного виробництва. Тому доцільно виділити такі центри прибутків як проекти ремонту та будівництва, центрами витрат при цьому стануть виробничі цехи, що виконують певну групу функцій (ремонт корпусу, ремонт механізмів і електрообладнання, докові роботи, транспортні операції, механічна обробка та ін.) та обслуговуючі підрозділи (плано–

во–економічний відділ, відділ матеріально–технічного забезпечення, фінансове управління, відділ конструкторсько–технологічної підготовки), центром доходу – комерційний відділ (здійснює моніторинг цільових ринків, на яких працює підприємство, укладає договори на виконання робіт, контролює надходження коштів від замовників). Залежно від видів ремонтних робіт, що виконуються, доцільно виділити і центри відповідальності за витрати на проекти поточного, середнього та капітального ремонтів суден, що характеризуються різним складом та тривалістю робіт.

У межах виділених центрів відповідальності слід будувати і бюджети. Бюджети витрат цехів повинні складатися на основі всіх замовлень на плановий період, а також окремо по кожному судну (об'єкту ремонту або будівництва). Комерційному відділу слід налагодити бюджетування в розрізі проектів ремонтів шляхом розробки бюджетів доходів від проектів поточного, середнього та капітального ремонту суден.

Бюджети структурних підрозділів судноремонтних та суднобудівельних підприємств слід формувати на основі календарного року з поквартальною деталізацією.

Бюджети проектів ремонтів та будівництва суден складаються на періоди, що визначаються особливостями виконання робіт (в умовах судноремонтного підприємства від декількох місяців до декількох років) [5]. Бюджет проекту повинен містити розподіл витрат за видами робіт, статтями витрат, за часом виконання робіт, за центрами відповідальності, що приймають участь в реалізації проекту. За бюджетом проекту здійснюють контроль фінансування протягом життєвого циклу проекту. Бюджети окремих проектів слід узагальнювати на рівні окремих програм: судноремонт, суднобудування, перевантажувальні роботи, промислові замовлення, послуги населенню тощо. Оцінка виконання бюджетів дозволить виявити найприбутковіші напрямки роботи заводів, виявити відхилення фактичних показників від запланованих та розробити заходи по їх усуненню.

Висновки

Особливості роботи підприємств водного транспорту потребують адекватного відображення в управлінському обліку і звітності для належного інформаційного забезпечення керівників для прийняття управлінських рішень. Подальшого дослідження потребують документи первинного управлінського обліку та допоміжні реєстри центрів від-

повідальності, що стануть основою для складання управлінської звітності, структура бюджетів для оцінки діяльності підрозділів, система показників, за якими слід здійснювати оцінку діяльності центрів відповідальності, особливості запровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах водного транспорту.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV.
2. Хаймінова Ю.В. Управління формуванням фінансових результатів судноплавних компаній на основі довгострокових фрахтових контрактів: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю.В. Хаймінова; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.–екол. дослідж. – О., 2008. – 20 с.
3. Подлесный П. Под вымпелом «Укрречфлота» / П. Подлесный // Порты Украины, №01 (51) 2005. – Режим доступу: <http://portsukraine.com/node/1143>
4. Тарасенко С.В. Бухгалтерський облік в системі управління господарською діяльністю судноплавної компанії / С.В. Тарасенко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. пр. – Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2012. – Вип. 3 (24). – С. 493–512.
5. Фатеев Н.В. Бюджетирование в системе управления проектами и программами судоремонтного предприятия / Н.В. Фатеев, И.М. Запорожец // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – №2 (30). – С. 118–123.
6. Котлубай А.М. Бюджетное планирование и управление как инструмент повышения конкурентоспособности судоходных компаний / А.М. Котлубай, В.А. Котлубай // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2003. – №14. – С. 205–214.
7. «Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави». Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/832>
8. Закон України «Про морські порти України» від 17.05.2012 №4709–VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>
9. Все о судостроении и судоремонте Украины: справочник / [составитель В.Н. Ильницкий]. – Одесса: Порты Украины, 2006. – 208 с.

М.В. ВЕЛИЧКО,
к. біол. н., ст. наук. співробітник, гол. наук. співробітник, Національна академія СБ України,
Я.М. ГОНЧАРУК,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, Буковинський університет

Щодо економічних загроз біологічного характеру національній безпеці України на прикладі олійно-жирової галузі

У статті розглянуто питання ефективного функціонування підприємств олійно-жирової галузі як предмету для забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави, а також унормування безпечності харчових продуктів як складової біологічної безпеки в Україні.

Ключові слова: олійно-жирова галузь, продовольча безпека, експортний потенціал.

В статье рассмотрены вопросы эффективного функционирования предприятий масложировой отрасли как предмета для обеспечения экономической и продовольственной безопасности государства, а также нормализации безопасности пищевых продуктов как составляющей биологической безопасности в Украине.

Ключевые слова: масложировая отрасль, продовольственная безопасность, экспортный потенциал.

The article deals with the efficient operation of enterprises of oil and fat industry, as a subject for economic and food security as well as the normalization of food safety as a component of biosafety in Ukraine.

Keywords: oil and fat industry, food safety, export potential.

Постановка проблеми. Загрозливі тенденції зниження середньої тривалості життя в Україні, зростання захворюваності, спричиненої вживанням неякісної води і продуктів харчування зберігають свою актуальність і потребують ґрунтовних досліджень комплексу суспільних відносин, що складаються у сфері біологічної безпеки України, та вироблення на цій основі дієвих засобів не тільки правового а і фінансово-економічного регулювання.

Крім того, бурхливий розвиток біотехнології, впровадження її досягнень у промисловість, зокрема харчову, фармацевтичну, косметичну, призводить до зіткнення людства з новими, не баченими раніше можливостями і глобальними загрозами. Так, створення організмів із новими комбінаціями генетичного матеріалу і завдяки цьому з новими якісними властивостями (зокрема, високою продуктивністю, збільшеним вмістом корисних речовин, стійкістю до негативних впливів навколишнього середовища) відкриває потенційну можливість вирішення глобальної продовольчої проблеми, здешевлення та підвищення ефективності ліків, вироблених із біологічної сировини тощо. Водночас питання про безпеку генетично модифікованих організмів (ГМО) і виробленої з них продукції поки що залишається невиріше-

ним. Деякі фахівці вказують на ризики неконтрольованої передачі чужорідних генів у природні організми, непередбачуваного утворення токсичних, алергенних або інших шкідливих для здоров'я людини речовин за відсутності на сьогоднішній надійних методів перевірки безпечності ГМО, а також достатніх знань про їх вплив на довкілля [1].

Одним з основних факторів забезпечення національної продовольчої безпеки держави є ефективний і сталий розвиток її агропромислового комплексу, насамперед, його головної сфери – сільського господарства. Тільки ефективне функціонування останнього визначає рівень виробництва аграрної продукції, а також, її споживання основних продуктів харчування.

Олійно-жирова галузь – одна з найбільших галузей народного господарства і входить до категорії тих, що позитивно розвиваються. Україна займає одне з провідних місць серед соняшникосіючих держав, а вже з недавнього часу, після запровадження експортного мита на насіння соняшнику, і однією з країн-лідерів з переробки та експорту соняшникової олії. Підвищення рівня ефективності виробництва олійних культур є важливим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення ефективної діяльності олійно-жирового підкомплексу. Розв'язання цієї проблеми має здійснюватися не тільки на державному, а й на регіональному рівні, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування, робочими місцями, соціальною інфраструктурою та ін. [2].

Разом з цим у даний час набуває актуальності вивчення ринку олійних культур не лише як галузі, що забезпечує внутрішні потреби країни та зовнішній потенціал, а ще й як сировини для задоволення потреб в альтернативних видах палива – біосировини.

Тому одним з основних завдань держави в аграрній сфері є сприяння підвищенню економічної ефективності як сільськогосподарського виробництва в цілому, так і олійно-жирової галузі зокрема.

З огляду на зазначене дослідження проблем фінансово-економічного регулювання діяльності із захисту національного аграрного державного експортного потенціалу залишається вкрай актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремим аспектам теоретичного та практичного вирішення проблеми захисту національного експортноорієнтованого аграрного сектору, а також загальним питанням підвищен-

ня ефективності агропромислового комплексу в ринкових умовах присвячували свої праці провідні вітчизняні вчені-економісти: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.Л. Борщевський, П.І. Гайдучський, О.Д. Гудзинський, С.М. Кваша, В.Я. Месель-Веселяк, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук та багато інших.

Питання розвитку олійно-жирової промисловості України розглядаються вченими-економістами, такими як В.І. Бойко, С.П. Капшук, В.В. Лазня, П.Т. Саблук, А.В. Фаїзов, О.Г. Шайко, В.М. Шумейко та ін.

Але, незважаючи на велику кількість досліджень і досить численні публікації, питання ефективного функціонування підприємств олійно-жирового підкомплексу як предмету для забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави, а також унормування безпечності харчових продуктів як складової біологічної безпеки в Україні вимагають більш глибокого дослідження.

Метою статті є визначення на базі вітчизняного та іноземного досвіду основних шляхів та тенденцій формування і розвитку фінансово-нормативної бази України в галузі забезпечення захисту державою експортноорієнтованого аграрного сектору з позицій біологічної та економічної безпеки держави при здійсненні діяльності із створення, зберігання та доставки до споживача харчових продуктів.

Вклад основного матеріалу. Враховуючи той факт, що Україна входить у число потужних експортерів харчових продуктів, науковий аналіз загроз біологічного характеру кризь призму економічних збитків національній безпеці України є одним із наукових пріоритетів. У цьому числі особливе місце займає вітчизняне виробництво і експорт соняшникової олії тому, що експортно-орієнтоване виробництво в Україні соняшникової олії є однією з головних бюджетонаповнювальних галузей аграрного сектору нашої держави, а поява негативних чинників особливо зовнішнього характеру для зазначеної вітчизняної харчової сфери (олійно-жирової) – пряма загроза економічного характеру національній безпеці України.

Стрімкий розвиток олійно-жирової галузі України, яке було б неможливим без виходу на зовнішні ринки збуту соняшникової олії, був безперечно введенням експортного мита на насіння соняшнику у вересні 1999 року.

Ще в 1998 році більшість міжнародних експертів виражали сумніви щодо можливостей України експортувати олію соняшникову в обсягах, що перевищують 300–400 тис. т на рік. Багато хто передбачав, що олійно-жирова галузь ніколи не зможе переробляти повністю вирощений в Україні урожай соняшнику (на той момент 2–2,5 млн. т) через неможливість знайти ринки збуту соняшникової олії. Ці прогнози ґрунтувалися, очевидно, на тому, що Україна до 1990 року поставляла олію соняшникову в основному в межах союзних республік колишнього СРСР в обсягах 350–400 тис. т і не мала практично виходу на ринки інших країн. Негативні прогнози не підтвердилися.

У 2000-х роках остаточно визначилася експортна орієнтація олійно-жирової галузі України, унікальність якої полягає в тому, що більше 80% соняшникової олії експортується і тільки близько 20% використовується на внутрішньому ринку. При цьому потреби внутрішнього ринку в соняшниковій олії (населення та промислова переробка) задовольняються повністю при практичній відсутності імпорту цієї продукції. Зараз Україна знаходиться серед лідерів з виробництва соняшникової олії і є одночасно безперечним світовим лідером по експорту цієї продукції – більше 50% в обсягах світової торгівлі.

В останні роки в Україні спостерігається позитивна тенденція збільшення виробництва олійних культур. У 2010 році порівняно з 1990 роком виробництво олійних культур у цілому збільшилось в 3,6 раза, зокрема соняшнику – в 2,6 раза, ріпаку – в 11,3 раза, сої – в 16,9 раза. Проте негативним є те, що за вивчаємий період значно зросли площі посівів високорентабельних експортно-орієнтованих культур: соняшнику – у 2,8 раза, ріпаку – більш ніж вдесятеро, сої – більш ніж у 11,6 раза. Це порушує систему сівозміни і призводить до виснаження ґрунтового покриву, різкого погіршення якості ґрунту і, як наслідок, до зниження урожайності як олійних культур, так і інших культур у сівозмінах [3].

В обсягах експорту продукції агропромислового комплексу України соняшникова олія займає більше 25%, в обсягах експорту продукції харчової промисловості – більше 40%.

Географія експорту соняшникової олії досить широка. Олія експортується в 90 країн світу. За підсумками 2011/12 МР основними країнами-імпортерами стали Індія (33,1%), Єгипет (10,3%), ЄС (14,0%), Алжир (5,9%), Туреччина (5,5%). Останнім часом для України відкрилися такі перспективні ринки, як Китай (3%) і Іран (6,4%).

Жорстка конкуренція на зовнішніх продовольчих ринках і постійно зростаючі вимоги до якості і безпеки продовольчих товарів зумовили необхідність реконструкції олійно-жирових підприємств і оновлення їхньої технічної бази.

У галузі були створені умови для вкладення інвестицій (зростання виробництва, стабільність, прибутковість), як вітчизняних, так і іноземних.

Потужності по переробці насіння соняшнику в порівнянні з 1998/99 МР зросли в 3,9 раза (2010/11 МР), в 4,7 раза (2012/13 МР). При цьому масложирових заводів – у 12 разів, маслоекстракційних – більш ніж утричі. Таке масштабне нарощування потужностей сталося за рахунок реконструкції і нарощування діючих заводів і будівництва нових, яких за останні 14 років побудовано більше 20. В Україні побудовані нові підприємства, які можуть переробляти не лише соняшник, а й сою і рапс. Побудовані 11 спеціалізованих підприємств з переробки сої (потужність 670 тис. т/рік) і діє вісім комбінованих заводів (потужність – 1324 тис. т/рік), які згідно з технологічним регламентом можуть переробляти сою. У 2012/13 МР нарощування потужностей з переробки сої триватиме. Комбіновані підприємства мають потужності з переробки рапсу – 1324 тис. т/рік.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Передбачається будівництво нового спеціалізованого заводу з переробки рапсу в Черкаській області.

Якщо коефіцієнт використання потужностей в 1998 році становив 33,8%, то в 2011 році він досяг 76,9%. Прогнозується, що в 2012 році він перевищить 85%.

Основними гравцями на олійному ринку стають великі компанії, в яких зосереджені виробничі потужності з переробки олійної сировини, елеватори і торгові дома.

Структурна перебудова олійно-жирової галузі стимулює будівництво нових підприємств у морських портах або на прилеглих до них територіях. Це пояснюється передусім тим, що при експортній орієнтації галузі таке розташування є найбільш економічно ефективним (використання новітнього устаткування, значне зменшення витрат на транспортування).

У галузі особлива увага приділяється питанням енергозбереження. За рахунок переоснащення котлів для спалювання лушпиння соняшнику на підприємствах галузі зменшувалася залежність від зовнішніх джерел забезпечення тепловою енергією, що дало можливість заощадити 350 млн. куб. м газу за рік. За рахунок 100% спалювання лушпиння передбачається поступовий перехід на режим повного самозабезпечення підприємств електроенергією.

Олійно-жирова галузь України – одна з небагатьох переробних галузей, яка навіть в умовах світової фінансової нестабільності і економічної кризи демонструє зростання виробництва.

2011/12 МР для олійно-жирової галузі України характеризується експертами як успішний. Загальне виробництво основних олійних в Україні перевищило показник 2010/11 МР майже на 25% і становило 12,36 млн. т. Обсяги виробництва олії рослинної досягли рекордного показника – 3,8 млн. т, у тому числі олії соняшникової – більше 3,7 млн. т (збільшення в порівнянні з 2010/11 МР на 23%). Експорт олії соняшникової зріс у порівнянні з 2010/11 МР на 23% і досяг також рекордного показника – 3,263 млн. т.

У ході науково-аналітичного дослідження світових тенденцій розвитку селекційних робіт по отриманню нових сортів соняшнику, особливо на американському континенті, встановлені наявні загрози як біологічного, так і насамперед економічного характеру національній безпеці України, які виражаються в такому. 28 лютого 2013 року в м. Лангкаві (Малайзія) відбулася 23-тя сесія Комітету жирів та олій Міжнародної комісії ФАО/ВООЗ Кодекс Аліментаріус. Як і прогнозувалося нами на підставі отриманих даних з міжнародних та вітчизняних інформаційних джерел, одним із найважливіших питань у порядку денному 23-ї сесії була пропозиція Аргентини щодо зміни міжнародних стандартів на олію соняшникову.

Аналізуючи наукові та науково-популярні публікації насамперед американських вчених та аргентинських із селекції сортів соняшнику, з'ясувалося, що Аргентина впровадила нові на відміну від сортів соняшника отриманих традиційними селекційними методами, трансгенні в регіонах з несприятливим кліматом і малородючими ґрунтами. Протягом останніх 5–10 років в Аргентині з допомогою спеціалістів США були досліджені всі види олій за всіма показниками. На підставі цих досліджень був складений звіт, який і ліг в основу пропозицій Аргентини щодо зміни стандартів (див. табл.).

Основна мета цих змін – дати можливість експортувати все зростаючі обсяги соняшникової олії, яка не відповідає чинним стандартам, особливо у порівнянні з олією, яку виробляють Україна, Російська Федерація та країни Європейського Союзу.

На спеціальній сесії Комітету жирів та олій делегація України виступила проти зміни чинних стандартів, оскільки це призведе до втрати високоякісної, збалансованої за жирно-кислотним складом традиційної олії не тільки на глобальному ринку, а й на національних ринках, і тим самим унеможливить доступ населення до одного з найважливіших продуктів здорового харчування.

Позицію України повністю підтримали делегації Російської Федерації, Європейського Союзу, Угорщини, Франції, Італії, Іспанії, частково підтримали (з необхідністю доопрацювати в робочій групі) Німеччина, Малайзія, Австралія, Таїланд, Швейцарія, Нідерланди.

Позицію Аргентини підтримали США, Чилі, Колумбія, Індія, Канада, Індонезія, країни Центральної Африки.

США також аргументували свою позицію тим, що розробниками згаданих Аргентиною нових сортів соняшника, які пристосовані до несприятливих умов, є провідні американські компанії та університети. Саме ця обставина гарантує якість насіння та достовірність результатів досліджень щодо складу олій, а існуючі стандарти стримують вихід на глобальний ринок нових виробників соняшникової олії.

Як на офіційному рівні, так і в кулуарних переговорах з делегаціями Російської Федерації, Угорщини, Європейського Союзу, Іспанії, Італії, Нідерландів, Німеччини делегацією України була висловлена стурбованість небезпекою впровадження нових стандартів, що неодмінно призведе не тільки до втрати існуючих ринкових позицій вітчизняних експортерів, а й загрожує втратою якісної, корисної для здоров'я традиційної соняшникової олії та заміні традиційних сортів на нові, які не матимуть усього того комплексу корисних якостей, що досягнуті століттями як селекції сортів,

Пропозиції Аргентини щодо зміни стандартів

Показники	Звичайна соняшникова олія		Середньо-олеїнова соняшникова олія		Високо-олеїнова соняшникова олія	
	чинні	нові	чинні	нові	чинні	нові
Олеїнова кислота, %	14,0–39,4	Мах. 54,9	43,1–71,8	55,0–74,9	75,0–90,7	75,0–90,7
Лінолева кислота, %	48,3–74,0	35,1–74,0	18,7–45,3	15,1–35,0	2,1–17,0	2,1–15,0

так і високою культурою харчування багатьох поколінь різних європейських народів, починаючи з часу завезення соняшника в Європу, його культивування та перетворення в основну олійну культуру.

За оцінками українських експертів олійної галузі, сьогоднішній щорічний експорт Україною соняшникової олії досягає 3,263 млн. т (\$4,2–4,5 млрд.). На 99% це звичайна олія з традиційних сортів. На світових ринках вітчизняна олія користується високим попитом саме завдяки відповідності чинним жорстким стандартам Міжнародної комісії ФАО/ВООЗ Кодекс Аліментаріус [4].

Висновки

Україна має достатньо виробничих потужностей для переробки на олію всього обсягу виробленого соняшникового насіння. Введення митних ставок на його експорт дозволило вітчизняним переробним підприємствам активно вступити в конкуренцію з експортерами сировини. Збільшилося виробництво соняшникової олії, а також маргаринової продукції й майонезу. Внаслідок дії мита також відбулася певна переорієнтація трейдерів з експорту насіння соняшнику на експорт олії та шроту. З погляду держави це є джерелом додаткових надходжень до бюджету і населення країни. Вивіз мито на насіння соняшнику вивело з кризи і сприяє стабілізації олійно-жирового підкомплексу України.

У зв'язку з посиленням дії чинників зростання цін на сільгосппродукцію необхідно розвинути інфраструктуру та посилити конкурентність ринку, що запобігатиме необґрунтованому підвищенню цін, зловживанню недобросовісними методами конкуренції. Для цього необхідно впровадити механізми запобігання різким стрибкам цін через діяльність Аграрного фонду на ринку продовольства, здійснення закупівель до Держрезерву; активізувати відстеження та протидію проявам монопольної поведінки у сферах матеріально-технічного постачання агросектору, закупівлі сільгоспсировини, оптової і роздрібної торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією. Такі перетворення можуть створити сприятливі умови для розвитку ринкової інфраструктури в агропромисловому комплексі, зокрема, товарних бірж, оптових ринків сільськогосподарської та харчової продукції, заготівельних і збутових кооперативів та інших об'єднань, у тому числі за фінансової участі держави на загальнодержавному і місцевому рівнях. Також необхідно забезпечити розбудову транспортної та логістичної інфраструктури аграрного ринку (Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року передбачено відновлення перевезень сільськогосподарської продукції річковим транспортом, виготовлення спеціалізованих великогабаритних автотранспортних засобів для сільськогосподарських вантажів, створення мережі кооперативних елеваторів, включаючи портові, за участю зернових трейдерів та держави на засадах асоційованого членства, підтримку розвитку інформаційних систем, створення умов для віль-

ного доступу всіх учасників ринку до інформації, результатів аналізу та прогнозування тощо) [5]. Формування дієвої системи контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції та продуктів харчування на підґрунті сучасних європейських норм і правил, дасть змогу впорядкувати та зменшити частку стихійної торгівлі у загальному продажі сільгосппродукції.

Ринок олійних культур для України має стратегічно важливе значення, оскільки є стабільним джерелом валютних надходжень. Тому нарощування обсягів виробництва олійних культур, а також участь України на світовому ринку рослинних олій є досить важливими для економіки держави.

Існує досить об'єктивна необхідність поглиблення наукових досліджень у напрямку удосконалення механізмів державної підтримки виробництва продукції, оптимізації і регулювання економічних відносин між суб'єктами ринку сільськогосподарської продукції й продовольства, удосконалення нормативно-правового забезпечення заходів щодо гарантування продовольчої безпеки.

У зв'язку з викладеним та з метою запобігти введенню нових стандартів звичайної соняшникової олії та/або пом'якшення їх негативного впливу на український сільськогосподарський експорт, вбачаємо за доцільне рекомендувати Кабінету Міністрів України зобов'язати Міністерство аграрної політики України на проведення термінових відповідних наукових досліджень вітчизняними науковими установами, результати яких дадуть змогу уповноваженим представникам України відстояти економічні інтереси держави на черговому в 2014 році засіданні Міжнародної комісії ФАО/ВООЗ Кодекс Аліментаріус.

У разі впровадження нових стандартів конкуренція в секторі звичайних олій значно посилиться, оскільки їм вже будуть відповідати олії, отримані в несприятливих умовах із трансгенних та інших менш якісних нових сортів соняшника. Втрата експортного потенціалу в цьому разі може в найближчі 3–5 років сягати більше ніж \$1 млрд.

Список використаних джерел

1. Генетически модифицированные организмы: «за» и «против». Существует ли угроза безопасности России? / М.Ю. Тарасов, В.П. Бондарев, В.А. Максимов, Д.Л. Поклонский // Химическая и биологическая безопасность. – 2004. – №3–4. – С. 3–7.
2. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.97 №771/97-ВР. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
3. Ковальчук Т. Екологічна безпека продуктів харчування / Т. Ковальчук // Право України. – 1997. – №5. – С. 22–25.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http:// Understanding Codex Alimentarius. Food and Agriculture Organisation of the United Nations. World Health Organization. 2000.](http://UnderstandingCodexAlimentarius.FoodandAgricultureOrganisationoftheUnitedNations.WorldHealthOrganization.2000.) – Р. 6–11.
5. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?3800>

Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу

Стаття присвячена проблемам управління дебіторською заборгованістю на підприємствах шляхом застосування фінансової комісійної операції, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу та гарантії повного погашення заборгованості.

Ключові слова: факторинг, управління, дебіторська заборгованість, банк, кредит, дебітор, витрати.

Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью на предприятиях путем применения финансовой комиссионной операции, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью мгновенного получения большей части платежа и гарантии полного погашения задолженности.

Ключевые слова: факторинг, управление, дебиторская задолженность, банк, кредит, дебитор, расходы.

This article is devoted to the problems of reducing accounts receivable on business by applying a financial transaction commission, in which the client assigns the receivables factoring company in order to obtain most of the instant payment and guarantee full repayment.

Keywords: factoring, management, accounts receivable, bank loans, debtor, expenses.

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Тому в умовах сьогодення все більшого значення набуває один із перспективних видів фінансових операцій, здатний подолати вищезазначені труднощі – факторинг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку факторингу та механізму здійснення факторингових операцій присвятили свої праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Береславська, Т. Белялов, Л. Білоусов, Б. Гвоздев, Ю. Лисенков, О. Ляхова, А.Савченко, Ю. Скакальський, Л. Руденко, В. П'ятанова, Р. Коттер, Р. Кембелл, П. Роуз Ж. Перар, Е. Доллан та ін. Однак проблеми управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

Метою статті є дослідження управління дебіторською заборгованістю підприємства шляхом факторингу.

Виклад основного матеріалу. Факторинг дуже цікавий сьогодні як для банків, так і для факторингових компаній. Конкуренція на цьому ринку невисока. (Для порівняння: в Європі обсяг ринку факторингу за показником відступлених прав становить більше 6% ВВП, у Росії – 1% , тоді як в Україні – трохи більше 0,5%.) Тому актуальність факторингу на сьогодні дійсно висока. Продукт дає банкам можливість посилити свої конкурентні позиції на ринку і збільшити прибутковість бізнесу.

Відстежити обсяги факторингу, що пропонують банківські установи, є практично неможливим, адже обсяги цієї діяльності не оприлюднюються перед вищими державними органами, на відміну від факторинговою операційної діяльності фінансових компаній. На сьогодні майже 50 компаній України мають право на проведення факторингових операцій, але практично їх реалізують лише 17. На українському ринку факторингові послуги пропонують близько 34 банків та спеціалізованих факторингових/інвестиційних компаній. Обсяг наданих факторингових послуг на вітчизняному ринку динамічно зростає.

У світовій практиці факторингові операції стали широко використовуватись для обслуговування процесів реалізації продукції, починаючи з 60-х років минулого сторіччя. Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу протягом останніх семи років позитивна – щорічне зростання обсягів факторингових послуг близько 18%. Обсяг факторингових операцій у країнах Європи за 2013 рік становив 806 983 млн. євро, Азії – 149 995 млн. євро, Америки – 140 944 млн. євро, всього у світі – 1 134 288 млн. євро. На сьогодні обсяг послуг факторингу у країнах Європи становить до 10% ВВП. Активно зростають обсяги факторингових послуг у країнах Прибалтики та Росії.

Відповідно до ст. 350 Господарського кодексу України [1] (банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другій стороні за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи.

Згідно зі ст. 1077 Цивільного Кодексу України [2] за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другій стороні (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Факторинг (від англ. factor – маклер, посередник, агент) – це банківська операція, суть якої полягає в придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів [8]. Головними завданнями здійснення факторингових операцій виступають: забезпечення постачальника своєчасною оплатою відвантажених товарів, управління платіжною дисципліною позичальника, підвищення ефективності розрахунків між клієнтами, ліквідація виникнення дебіторської заборгованості у позичальника.

Факторинговому обслуговуванню не підлягають:

- 1) підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;
- 2) підприємства, що займаються виробництвом нестандартної або вузькоспеціалізованої продукції;
- 3) будівельні або інші підприємства, що працюють з субпідрядниками;
- 4) підприємства, що реалізують свою продукцію на умовах після продажного обслуговування, практикують компенсаційні операції;
- 5) підприємства, що уклали зі своїми клієнтами довгострокові контракти, які пред'являють рахунки після закінчення певних етапів робіт або до здійснення доставки (авансові платежі) [7].

Основними споживачами факторингових послуг на внутрішньому ринку України виступають:

- підприємства оптової торгівлі (як продовольчої, так і непродовольчої групами товарів);
- виробники продовольчих та непродовольчих товарів з коротким циклом виробництва;
- підприємства сфери послуг (туристичні, рекламні, транспортні, інтернет-бізнесу, мобільного зв'язку).

Пріоритетними видами товарів при наданні факторингових послуг є: продукти харчування, алкогольні та безалкогольні напої, продукти тютюнової промисловості, комп'ютери та оргтехніка, побутова техніка, автозапчастини та автокос-

метика, фармацевтика, канцелярські товари, будівельні матеріали, парфумерія.

Банк не приймає до факторингу:

- 1) права вимоги за зобов'язаннями фізичних осіб;
- 2) зобов'язання покупців, які є кредиторами постачальника;
- 3) зобов'язання пов'язаних осіб;
- 4) зобов'язання за контрактами, за якими розрахунки здійснюються після закінчення відповідних етапів робіт, що вимагають одержання спеціальних дозволів (сертифікатів), або прийомки якості робіт з боку третіх осіб;
- 5) поставки з відстрочкою платежу на термін більше 90 днів;
- 6) поставки нестандартної та вузькоспеціалізованої продукції;
- 7) «пілотні» проекти, спрямовані на завоювання ринку у стадії становлення;
- 8) бартерні поставки;
- 9) прострочену дебіторську заборгованість [8].

Банки здійснюють факторингове обслуговування постачальників у межах встановленого на них ліміту максимальної заборгованості за факторингом, який розраховується з урахуванням планових обсягів поставок покупцям відповідно до укладених договорів поставок, кількості та тривалості періодів відстрочок платежу на період дії Генерального договору факторингу.

Порядок погашення факторингу зазначено на рис. 1.

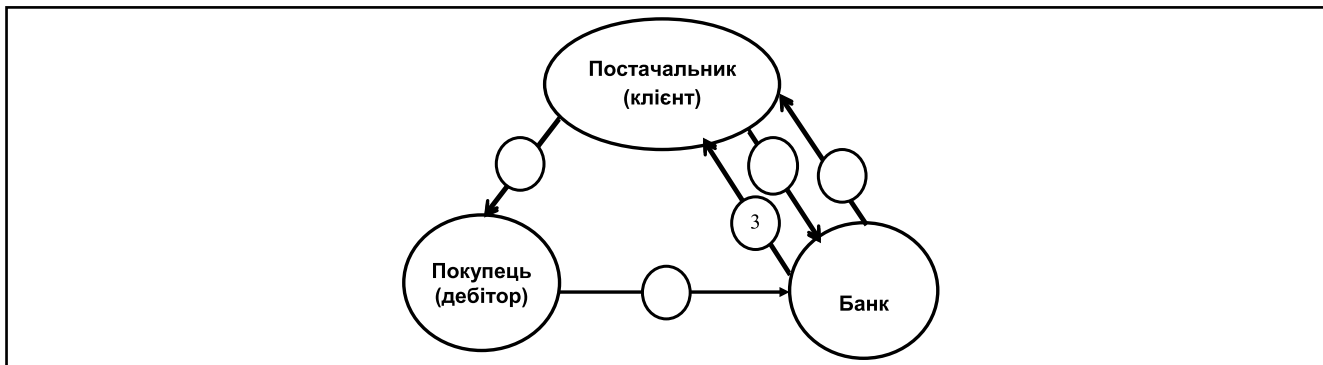
Спочатку постачальник готової продукції (клієнт банку) поставляє продукцію до дебітора; надає необхідні документи (той же список документів, що і при отриманні кредиту) і відступлення дебіторської заборгованості банку; фактор (банк) перераховує аванс від суми поставки – найчастіше 80–95% від угоди; дебітор оплачує 100% суми поставки банку; Фактор перераховує залишки коштів від суми поставки з вирахуванням вартості послуг банку.

Факторинг дозволяє фінансувати обіговий капітал постачальника коштами банку, внаслідок чого постачальник отримує нові конкурентні переваги:

- можливість застосування у розрахунках з покупцями механізму товарного кредиту (перенесення термінів платежу

Таблиця 1. Завдання, які вирішує факторинг

Економічні	Продажу	Маркетингові	Фінансові
Збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; захист від втрат; захист від втраченої вигоди.	Розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; необхідність збільшення обсягів продажів; зниження ризиків при продажі в кредит; наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів; можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту у покупців і дилерів	Захист своєї ринкової частки; розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); одержання конкурентних переваг; виведення на ринок нових продуктів; не втратити потенційного покупця; розвинення нових сегментів для своїх товарів; поліпшення іміджу для свого постачальника завдяки регулярності та точності в розрахунках; можливість забезпечення товаром свого покупця незалежно від строку платежу	Отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; прогнозованість та стабільність грошових надходжень; гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; зменшення дефіциту обігових коштів; зниження вартості обігових коштів; оптимізація оплати ПДВ



- 1 – поставка товару (надання послуги) на умовах відстрочення платежу.
- 2 – надання документів і відступлення дебіторської заборгованості.
- 3 – перерахування частини коштів (авансу) від суми поставки.
- 4 – оплата 100% суми поставки на спеціальний рахунок.
- 5 – перелік залишку коштів від суми поставки (для факторингу з регресом).

Рисунок 1. Порядок погашення факторингу

за поставлену продукцію не позначається на короткостроковій ліквідності балансу постачальника і стані його розрахунків з кредиторами, оскільки банк компенсує обігові кошти постачальника у рамках факторингового обслуговування);

– можливість збільшення лімітів відвантаження товарів на умовах товарного кредиту;

– можливість збільшення кількості потенційних покупців;

– можливість здійснення постачальником оптових закупівель товарів і відповідно підтримка різноманітних асортиментів товарів за рахунок компенсування обігових коштів;

– покриття торговельних ризиків, пов'язаних із відстрочкою платежу:

а) ліквідного – ризику несвоєчасної оплати поставок покупцями;

б) валютного – ризику зміни курсу долара протягом періоду фактичної оборотності поставки;

в) процентного – ризику різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів.

– зміцнення ринкової позиції та поліпшення ділового іміджу і короткострокової платоспроможності постачальника шляхом проведення своєчасних розрахунків постачальника зі своїми кредиторами.

Переваги покупця (дебітора):

– можливість роботи з постачальником на умовах товарного кредиту;

– зниження витрат з фінансування оплати поставок (за факторинг платить постачальник);

– можливість збільшення обсягів закупівель без залучення додаткового капіталу [8].

Плата за фінансування відповідно до договору факторингу визначається залежно від умов проведення факторингової операції та включає:

– вартість фінансування;

– прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків);

– ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів);

– адміністрування дебіторської заборгованості [9].

Плата за фінансування розраховується як процент від суми прав грошових вимог, які клієнт передає банку. Розмір плати також залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта.

Комерційні банки України сьогодні є фінансово-кредитними установами, які намагаються орієнтуватися на міжнародні стандарти та вимоги і реагувати на потреби клієнтів, кількість яких повинна постійно нарощувати. По причині того, що факторинг сьогодні є досить перспективним варіантом розвитку бізнесу, банк має можливість збільшити кількість своїх клієнтів – юридичних осіб.

В Україні на сьогодні 34 банки пропонують послугу «Факторинг». Кожен з них має різні критерії щодо надання даної послуги.

Ми дослідили діяльність найбільших банків України, загальна частка яких на ринку становить 77,25%, а саме 24 банки (табл. 2). 12 з яких надають послуги з факторингу..

Усі аналізовані установи зазначили гривню як валюту фінансування операції. У кожного зазначенні індивідуальні тарифи на винагороду банку за кредитне обслуговування та на оплату за перевірку документів. Здійснення банкам операцій з факторингу регулюється Цивільним кодексом України [2], Законом «Про банки і банківську діяльність» [3], Законом «Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг» [4] та ін.

Процентна ставка факторингу залежить від терміну погашення заборгованості, коливається у межах 2,0–2,3% за 30 днів; 4,0–4,6% до 60 днів; 6,0–7,0% до 90 днів; 8,7–9,3% до 120 днів.

Кожному з банків необхідний певний час для розгляду заяви клієнта на отримання факторингу – 5–20 днів в залежності від складності та ризикованості проведення операції. Термін дії договору в середньому становить 6–12 місяців.

Для прикладу застосування факторингу проведемо розрахунки на реально діючому підприємстві хлібопекарської промисловості ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат №12. У 2013 році сума дебіторської заборгованості за товари

Таблиця 2. Наявність та умови надання послуги Факторинг топ-24 банків України

№ з/п	Банк	Частка ринку, %	Наявність послуги-факторинг	Валюта фінансування	Необхідність застави	Вингорода банку за кредитне обслуговування, %	Оплата за перевірку банком документів, %	Процентна ставка факторингу, %	Термін розгляду заяви	Термін дії договору	Термін погашення	Авансований платіж
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	ПРИВАТБАНК	13,67	+	UAH	Без застави	0,1-1,0%	0,5-1,0%	До 30 дн - 2,0% 31-45 дн - 3,0% 46-60 дн - 4,0%	7 дн.	Від 6 міс.	7-60 дн.	До 85%
2	ОЩАДБАНК	6,81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	РАЙФАЙМЕН БАНК АВАЛЬ	6,71	+	UAH	Без застави	0,6%	0,8%	До 30 дн - 2,1% 31-60 дн - 4,2% 61-90 дн - 6,25%	7-14 дн.	До 12 міс	14-90 дн.	До 90%
4	УКРЕКСІМБАНК	6,12	+	UAH	Без застави	0,5-1,0	0,8%	До 30 дн - 2,2% 31-60 дн - 4,3% 61-90 дн - 6,5% 91-120 дн - 8,7%	5-14 дн.	6-12 міс.	14-120 дн	До 95%
5	УКРСІМБАНК	5,16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	УКРСОЦБАНК	4,62	-	UAH	Без застави	0,5-0,8	0,8%	До 30 дн - 2,17% 31-60 дн - 4,35% 61-90 дн - 6,45%	14-20 дн.	До 12 міс	7-90 дн.	До 90%
7	ДЕЛЬТА БАНК	3,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	ПРОМІНВЕСТБАНК	3,41	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	АЛЬФА-БАНК	3,38	+	UAH	Без застави	0,5%	0,5%	До 30 дн - 2,0% 31-60 дн - 4,0% 61-90 дн - 6,0%	5 дн.	Від 6 міс.	7-90 дн.	До 90%
10	VAB БАНК	3,16	+	UAH	Без застави	0,5%	0,8%	До 30 дн - 2,1% 31-60 дн - 4,2% 61-90 дн - 6,25%	10 дн.	Від 6 міс.	7-90 дн.	85-95
11	ОТП БАНК	2,60	+	UAH	Без застави	0,3-0,5	0,7%	До 30 дн - 2,25% 31-60 дн - 4,5% 61-90 дн - 6,8% 91-120 дн - 9,0%	7-10 дн.	До 12 міс	14-120 дн	До 90
12	ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	2,03	+	UAH	Без застави	0,8	0,9%	До 30 дн - 2,17% 31-45 дн - 3,24% 46-60 дн - 4,3%	5-14 дн.	6-12 міс.	7-60 дн.	До 90%
13	ПУМБ	1,95	+	UAH	Без застави	0,5-1,0	1,0%	До 30 дн - 2,3% 61-90 дн - 7,0% 91-120 дн - 9,3%	5 дн.	До 12 міс.	7-120 дн.	До 90
14	СВЕДБАНК	1,84	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	УКРГАЗБАНК	1,81	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	БАНК ФОРУМ	1,59	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	НАДРА БАНК	1,59	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	КРЕДИТПРОМБАНК	1,50	+	UAH	Без застави	0,5%	0,8%	До 30 дн - 2,0% 31-45 дн - 3,0% 46-60 дн - 4,0%	7 дн.	До 12 міс.	7-60 дн.	До 95
19	БРОКБІЗНЕСБАНК	1,48	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	ПІВДЕННИЙ БАНК	1,06	+	UAH	Без застави	0,5%	0,5-1,0%	До 30 дн - 2,2% 31-60 дн - 4,3% 61-90 дн - 6,5% 91-120 дн - 8,7%	5-10 дн.	Від 6 міс.	14-120 дн	До 90%
21	СБЕРБАНК РОСІЇ	0,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	УНІВЕРСАЛБАНК	0,80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23	ЕРСТЕ БАНК	0,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	ХРЕЦЯТИК	0,78	+	UAH	Без застави	0,3%	0,6%	До 30 дн - 2,0% 31-45 дн - 3,0% 46-60 дн - 4,0%	10-14 дн.	До 12 міс	15-60 дн.	до 80%

Таблиця 3. Визначення вартості послуг банків за факторинг

№ з/п	Банк	Процентна ставка факторингу, %	Виплати банку за		Авансований платіж, %	Сума поставки, тис. грн.	Авансовий платіж, тис. грн.	Залишок коштів від суми поставок, тис. грн.	Витрати на кредит, тис. грн.	Винагорода банку, тис. грн.	Всього витрат, тис. грн.
			кредитне обслуговування, %	перевірку документів, %							
1	ПРИВАТБАНК	2,0	0,55	1,75	85,0	6 197,5	5 267,88	929,63	123,95	2,85	126,80
2	РАЙФФАЙВЕНБАНК АВАЛЬ	2,1	0,60	0,80	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	130,15	1,82	131,97
3	УКРЕКСІМБАНК	2,2	0,75	0,80	95,0	6 197,5	5 887,63	309,88	136,35	2,11	138,46
4	УКРЕКСІМБАНК	2,17	0,65	0,80	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	134,49	1,95	136,44
5	АЛЬФА-БАНК	2,0	0,50	0,50	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	123,95	1,24	125,19
6	УАВБАНК	2,1	0,50	0,80	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	130,15	1,69	131,84
7	ОТПБАНК	2,25	0,40	0,70	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	139,44	1,53	140,98
8	ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	2,17	0,80	0,90	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	134,49	2,29	136,77
9	ПУМБ	2,3	0,75	1,00	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	142,54	2,49	145,04
10	КРЕДИТПРОМБАНК	2,0	0,50	0,80	95,0	6 197,5	5 887,63	309,88	123,95	1,61	125,56
11	ПІВДЕННИЙБАНК	2,2	0,50	1,75	90,0	6 197,5	5 577,75	6 197,5	136,35	3,07	139,41
12	БАНК ХРЕЩАТИК	2,0	0,30	0,60	80,0	6 197,5	4 958,0	1 239,50	123,95	1,12	125,07

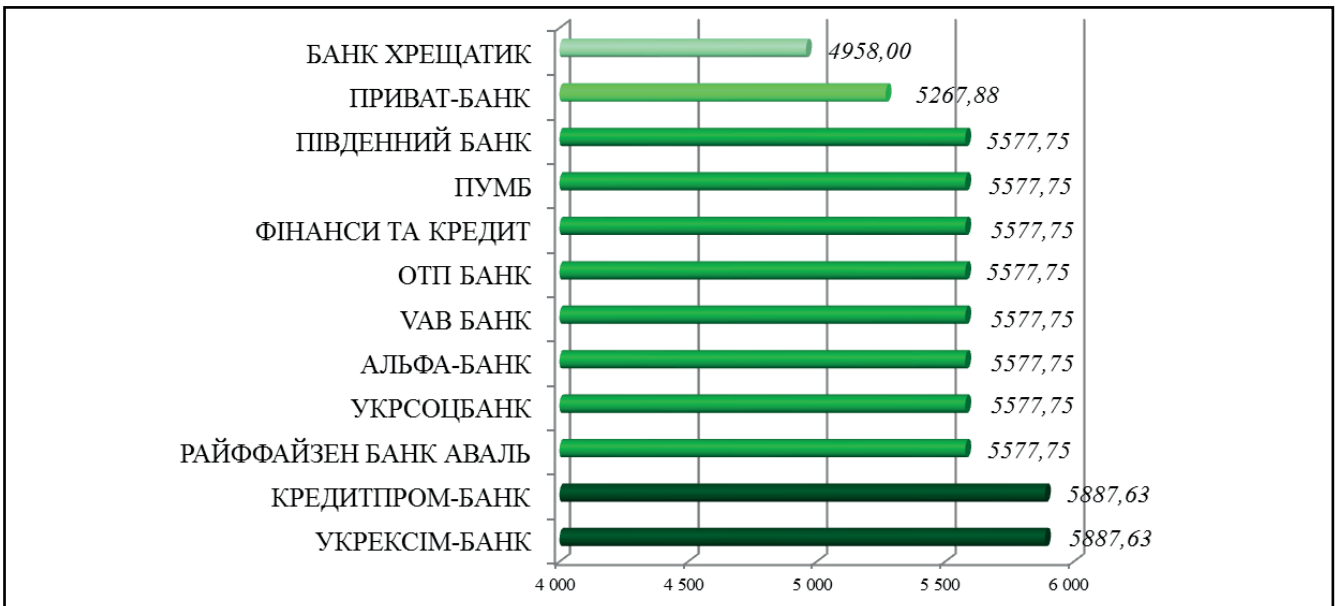


Рисунок 2. Авансовий платіж, тис. грн.

склала 12395 тис. грн., це означає, що Хлібокомбінат №12 не міг розпоряджатися цими оборотними коштами, поки дебітори не реалізували продукцію і не повернули кошти.

Пропонуємо скористатися послугою факторинг, але на S від загальної суми дебіторської заборгованості (а саме 6 197,5 тис. грн.), оскільки факторинг надається тільки юридичним особам, а частина дебіторів Хлібокомбінату №12 – фізичні особи.

У табл. 3 ми визначили вартість послуг аналізованих банків за послугу «Факторинг». Тривалість погашення дебіторської заборгованості у 2013 році становила 29,51 дня, то ми обрали отримання факторингу на термін до 30 днів.

При даній послугі необхідно звернути увагу на обсяг авансованого платежу, який пропонує одразу виплачувати банк та на загальну вартість користування факторингом.

На рис. 2 зображений обсяг авансованого платежу, який кожен з банків зобов'язаний виплатити ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінату №12 після відвантаження товару дебіторам.

Найбільший авансовий платіж зазначений у Кредитпромбанку та Укрексімбанку, а саме 5 887,63 тис. грн. (95% від суми поставки).

На другому місці: Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Альфа-Банк, VAV Банк, ОТП Банк, Фінанси та Кредит, ПУМБ та Південний Банк, які пропонують авансований платіж у роз-

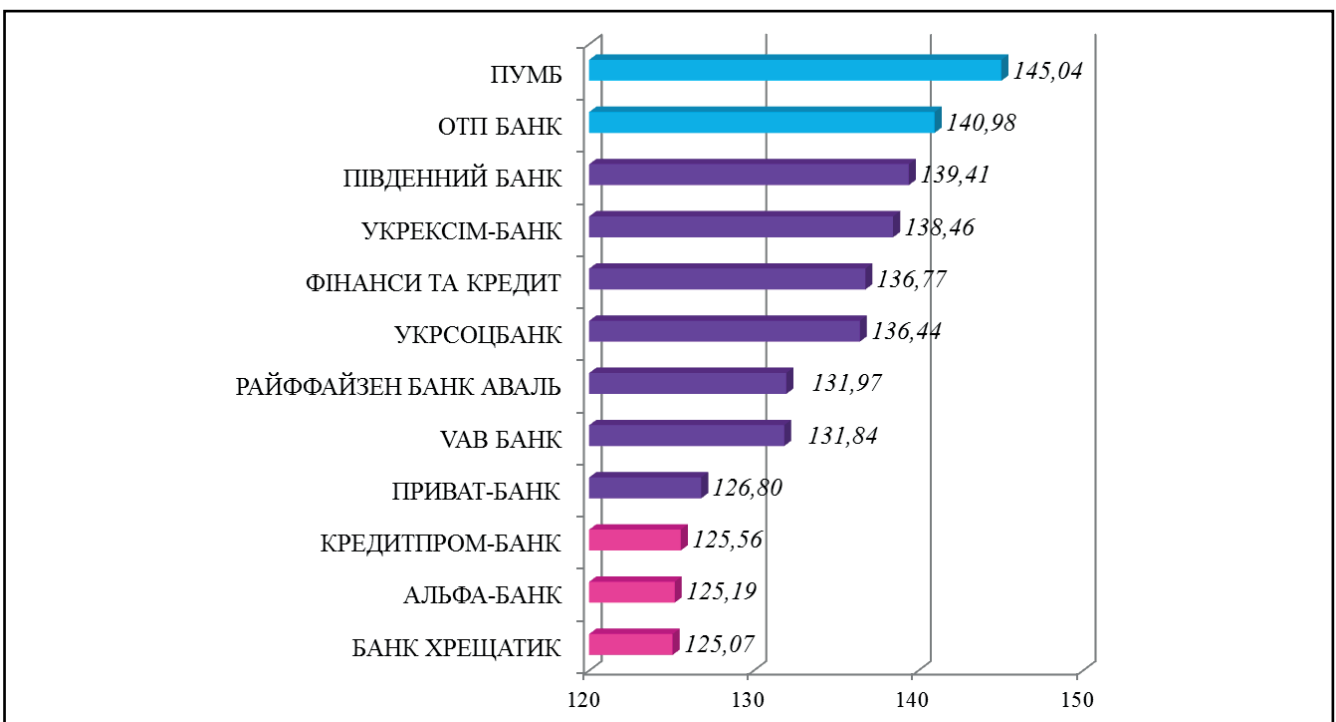


Рисунок 3. Загальні витрати за користування факторингом по кожному банку, тис. грн.

мірі 5 577,75 тис. грн. (90% від суми поставки). На останніх місяцях: ПриватБанк та Банк Хрещатик, які пропонують аванс лише у розмірі 85 та 80% від суми поставки відповідно.

Якщо розглядати факторинг з боку отримання найбільшого обсягу авансу, то найвигідніші Укрексімбанк та Кредитпромбанк.

А якщо розглядати з фінансової сторони дану операцію, то необхідно враховувати процентну ставку за користування факторингу, а також виплати банку за кредитне обслуговування та перевірку документів.

На рис. 3. зображено загальні витрати за користування факторингом по кожному з аналізованих банків, розташованих за спаданням.

Знизу рис. 3 зазначені банки, послуги яких є найвигіднішими, так як вартість їх послуг є найнижчою. А саме: Банк Хрещатик (повна вартість послуг складає 125,07 тис. грн.), Альфа-Банк (125,19 тис. грн.) та Кредитпромбанк (125,56 тис. грн.).

Найдорожчі операції будуть у ОТП Банк та ПУМБ 140,98 тис. грн. та 145,04 тис. грн. відповідно.

Основним фактором, який вплинув на вартість операції, є процентна ставка факторингу, яка є найбільшою у банків-аутсайдерів.

Проведене дослідження дозволяє дійти висновку про те, що факторинг – це ефективний та надійний інструмент фінансової підтримки бізнесу суб'єктів господарювання, особливо під час кризових явищ. Грамотне використання цього інструменту розкриває можливості для подальшого розвитку підприємства, гарантує зміцнення ринкових позицій підприємств.

Висновки

Проаналізувавши ринок банківських послуг, ми виявили, що тільки 12 банків в Україні надають послугу факторингу.

При аналізі ми використовували для всіх банків однаковий розмір дебіторської заборгованості та отримали майже однакові значення для Банк Хрещатик (повна вартість послуг становить 125,07 тис. грн.), Альфа-Банк (125,19 тис. грн.) та Кредитпромбанк (125,56 тис. грн.), то на сьогодні серед банків, які надають факторингові послуги, доцільно віддати перевагу Банку Хрещатик, оскільки витрати за користування послугою факторингу у цьому банку найменші.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.
4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664-III.
5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг» від 03.04.2009 №231.
6. Офіційний сайт НБУ / Режим доступу: www.bank.gov.ua
7. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2014 року // Вісник НБУ. – 2014. – №2. – С. 39.
8. Дмитрієва Ю.В. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Ю.В. Дмитрієва // Управління розвитком. – 2011. – №3 (100). – С. 20–22.
9. Руснак М.А. Ринок факторингових послуг в Україні / М.А. Руснак // Фінанси України. – 2012 – №2. – С. 50–53.
10. Стельмах М.М. Факторинг як форма управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2011. – №8. – С. 327–331.

В.І. МЕЛЬНИК,

магістр економіки, викладач, Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

Використання економічного потенціалу математичної освіти в економіці природокористування на сучасному етапі розвитку ринкових відносин

У статті досліджується використання економічного потенціалу математичної освіти в економіці природокористування, економіка природокористування, еколого-економічна ефективність природокористування та підходів до визначення економічної оцінки природних ресурсів.

Ключові слова: економічний потенціал, природокористування, ефективність природокористування, економіка природокористування, природоохоронні заходи.

В статье исследуется использование экономического потенциала математического образования в экономике природопользования, экономика природопользования, эколого-экономическая эффективность природопользования и подходы к определению экономической оценки природных ресурсов.

Ключевые слова: экономический потенциал, природопользование, эффективность природопользования, экономика природопользования, природоохранные мероприятия.

The article examines the use of the economic potential of mathematics education in the economy of nature, environmental economics, environmental and economic efficiency and environmental management approaches to determining the economic valuation of natural resources.

Keywords: *economic potential, natural resources, the effectiveness of environmental management, environmental economics, environmental measures.*

Постановка проблеми. Економіка природокористування на сучасному етапі розвитку і формування ринкових відносин в Україні має велику популярність. Стан навколишнього середовища, де працює сучасна економіка вимагає комплексного підходу, аналізу виробничої діяльності крізь призму критеріїв екологічної безпеки. В рамках теми «Економічний потенціал математичної освіти» необхідне математичне бачення і економічна оцінка природних ресурсів, а також необхідність формул як інструменту, які дадуть реально оцінити обстановку природокористування.

У літературі з економіки природокористування є багато досліджень щодо еколого-економічної ефективності природокористування, визначенні економічного ефекту природоохоронних заходів, методичних підходів до визначення економічної оцінки природних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутність цих напрямів уже зазначено в роботах вчених проф. Лісотехнічного університету І.М. Сіякевич, кандидата економічних наук, доцента О.І. Попрозман, науковців – Т.П. Галушкіної, А.П. Голуба, Є.Б. Струкової. Дослідження економічної оцінки природних ресурсів нерозривно пов'язане з математичними обчисленнями за допомогою економічних формул.

Результатну оцінку можна визначити за величиною економічного ефекту від використання природного блага або витратами на його рівноцінне заміщення. Економічні оцінки природних ресурсів не ідентичні розміру платежів за використанням природних ресурсів. З цієї причини різним підходом до економічної оцінки приписують переваги і недоліки, які могли б мати платежі, встановлені на основі даного підходу.

Прихильниками витратної концепції були академік С.Г. Струмилін та його послідовники – академіки Т.С. Хачатуров., М.А. Віленський.

Прихильниками результативної концепції були вчені академік Л.В. Канторович, академік В.С. Німчинов, академік М.П. Федоренко, К.Г. Гофман. Такі дві групи оцінок ресурсів становлять статичну основу кількісного економічного обліку природних ресурсів.

Мета статті – вивчити систему економічних відносин спрямованих на охорону збереження і раціональне використання природних ресурсів у навколишньому середовищі.

Виклад основного матеріалу. Сутність економіки природокористування за визначенням багатьох вчених є два напрямки: економіка і природокористування. Економіка – означає управляти господарством. Природокористування – експлуатація природно-ресурсного потенціалу і заходів щодо його збереження. Напрямок економіки галузі у лісовому гос-

подарстві вивчає методи господарювання в лісовому господарстві, а економіка природокористування вказує на економічний і безпосередній вплив пов'язаний з використанням природних ресурсів і охороною навколишнього середовища. Усі види господарської діяльності спрямовані на зменшення і ліквідації антропогенного впливу на навколишнє середовище. Будівництво і експлуатація очисних споруд, розвиток безвідходних технологій, охорона і відтворення фауни, охорона надр, боротьба з ерозією ґрунтів, розміщення транспортної мережі з урахуванням екологічних вимог [3, 4].

Природоохоронні заходи повинні забезпечувати максимальний економічний ефект і економічний результат. Для глибокого розуміння природокористування і вирішення ряду завдань в цій галузі необхідна математична підготовка, оскільки цей напрямок економіки пов'язаний з вищою математикою і програмуванням не ЕОМ. Математичне підґрунтя сприяє кращому володінню методами економічного обґрунтування господарських рішень. Технікою економічного обґрунтування економічних варіантів, які розрізняють за впливом на навколишнє середовище природне і за впливом на виробничі результати галузей та суб'єкти господарської діяльності, як таких, що здійснюють заходи визначаються економічним ефектом природоохоронних заходів [1, 5].

У працях Т.П. Галушкіної «Економіка природокористування» є розрахунок економічного результату природоохоронних заходів. (Р)

І визначається величиною економічних збитків I_{np} плюс величини додаткового доходу (ΔD) від повторного використання знешкоджених речовин.

Річні витрати на здійснення природоохоронних заходів визначається за формулою:

$$Z = C + E_k K, \quad (1.1.)$$

де C – експлуатаційні витрати;

K – одноразові вклади;

E – коефіцієнт проведення капіталовкладень до одного року.

Розрізняють економічний ефект, фактичний і очікуваний. Фактичний визначається для здійснення цільових заходів на основі порівняння фактичних витрат. Очікуваний розраховується на етапах розробки прогнозів, програм, проектів. Економічний ефект від природоохоронних заходів може бути визначений, як загальний за приростом товарної продукції, або вартості природного ресурсу, а також як госпрозрахунковий, як приріст прибутку підприємства або зниження собівартості продукції. Ефект від запобігання витрат товарної продукції внаслідок захворюваності через забруднення навколишнього середовища розраховують, як:

$$E_{т.п.} = БП_{т.п.} (P_2 - P_1), \quad (1.2.)$$

$Б$ – кількість працюючих відвернутих від виробництва;

$П_{т.п.}$ – товарна продукція на один людину-день продукції;

P_1 і P_2 – кількість людину-днів на одного працюючого до і після проведення заходів [2, 6].

Як бачимо тема «Економічний потенціал математичної освіти» в економіці природокористування спрацьовує як

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

певний інструмент визначення характеру економічних досліджень. Крім визначення економічного ефекту заходів природокористування існує ряд методів, які застосовуються для економічної оцінки окремих компонентів природи. Розглянемо як приклад методи оцінки лісових, тваринних і водних ресурсів. Об'єктом оцінки можуть бути: ліс – складовими частинами якого є лісові ресурси і лісові ґрунти. В працях професора І.М. Синякевича (Львівський лісотехнічний університет) використані економіко–математичні формули запропоновані німецьким економістом Юдейхом у XIX ст. для оцінки запасу деревостану.

$$T = V \frac{100}{100 + P} - E - d, \quad (1.3.)$$

T – таксова економічна оцінка деревного запасу;
 V – ціна лісоматеріалів на ринку;
 P – частка підприємницького прибутку у відсотках;
 E – витрати на заготівлю лісоматеріалів;
 d – витрати на транспортування.

Подібна формула використовується американськими економістами.

$$T = V - \frac{KP}{100} - E - L, \quad (1.4.)$$

де T – коренева плата за деревину;
 V – ціна лісоматеріалів;
 K – капітал затрачений на заготівлю лісоматеріалів
 P – банківський відсоток.

Для економічної оцінки мисливської фауни використовується формула:

$$Z_{\phi} = C_i \times M + I_z - C_o, \quad (1.5.)$$

C_i – економічна оцінка мисливської фауни;
 M – ціна одного кілограму мисливського товару в грн.;
 I_z – вихід м'яса з однієї тварини;
 C_o – витрати на полювання і збут мисливської продукції.

Оцінка води здійснюється на основі затрат і визначається за формулою:

$$Z_{\phi} = \frac{3 + \Pi}{M}, \quad (1.6.)$$

Z_{ϕ} – економічна оцінка водного басейну;
 3 – середні витрати платні на відтворенні і охорону водних ресурсів;

Π – нормальний прибуток підприємства;
 M – річний збір води з водного басейну.

Для проведення економічної оцінки природних ресурсів використовують методичні підходи, які зазначені зокрема в працях Т.М. Галушкіної:

1. Затратний підхід.
2. Результативний підхід – відповідно до якого оцінка приводить на основі вартості продукції.
3. Рентний підхід – де критеріями є диференціальна рента.
4. Відтворювальний підхід – розрахунок ціни природного ресурсу на підставі витрат та їх відновлення [4, 5, 7].

Як вище зазначалось, що існує два напрямки оцінки природних ресурсів. Тобто результативна оцінка визначається

за величиною економічного ефекту від використання природного блага або витратами на його рівноцінне заміщення. Як узагальнений вигляд можна представити формулу економічної оцінки природних ресурсів:

$$O = \frac{Z}{Q}, \quad (1.7.)$$

Z – витрати на освоєння та експлуатацію природного ресурсу;
 Q – обсяг природного ресурсу.

У наш час великого значення надається рентній економічній оцінці ресурсів. Тому в загальному випадку застосовують формулу:

$$K = p \times q - (1 - b)k \quad (1.8.)$$

де, K – рента з одиниці площі;
 p – ціна одержаної продукції;
 q – натуральна віддача одиниці площі;
 b – середня норма прибутку;
 k – рівень вкладених капітальних ресурсів в одиниці площі.

Висновки

Перелік формул, або так би мовити економіко–математичний інструмент для визначення економічного ефекту природокористування і економічних оцінок природних ресурсів, дає можливість досліджувати напрямки економіки природокористування більш глибоко і використовувати даний інструмент в подальшому проектуванні і створенні економічних програм.

Список використаних джерел

1. Долішній М. І. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Л., 2007. – 719 с.
2. Долішній М.І., Кравців В.С., Колодійчук І.А. Карпатський регіон: сучасний стан, проблеми, перспективи сталого розвитку / Інститут регіональних досліджень НАН України / М.І. Долішній (відп. ред.), В.С. Кравців, І.А. Колодійчук – Л., 2006. – 83 с.
3. Збірник наукових праць за матеріалами доповідей міжнародної науково–практичної конференції «Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми», Львів, 21–23 травня 2008 / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Л.: [Ін–т регіон. досліджень], 2008. – 428 с.
4. Моделювання та управління інноваційними процесами. Підручник рекомендовано МОН / [Попрозман Н.В., Попрозман О.І., Забуранна Л.В., Клименко Н.А.] – К.: ТОВ «ЦП Компрінт», 2013. – 377 с.
5. Математичні методи та моделі в аграрній та природоохоронній галузях. Навчальний посібник рекомендовано МОН / [Попрозман Н.В., Клименко Н.А., Забуранна Л.В., Попрозман О.І.] – К.: Agrar Media Group, 2013. – 290 с.
6. Синякевич І.М. Економіка природокористування Навчальний посібник / І.М. Синякевич. – К.: 1996. – 327 с.
7. Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку: Матеріали доп. V Міжнародного конгресу українських економістів, Львів, 22–26 травня, 2009р. / Інститут регіональних досліджень НАН України; Львівський національний ун–т ім. І. Франка – Л., 2009. – 466 с.

Діяльність асоціацій кредитних спілок: світовий досвід та українська практика

Стаття присвячена висвітленню діяльності асоціацій кредитних спілок у країнах світу. Проведено аналіз побудови системи кредитної кооперації Польщі, Литви, Угорщини, Канади та США, а також впливу асоціацій кредитних кооперативів цих країн на функціонування та розвиток системи загалом. Визначено завдання та функції об'єднань кредитних спілок в Україні, стан їхнього розвитку на сучасному етапі. Запропоновано основні напрями розширення повноважень асоціацій кредитних спілок.

Ключові слова: система кредитної кооперації, асоціація кредитних спілок, стабілізаційний фонд, підтримка ліквідності.

Статья посвящена отображению деятельности ассоциаций кредитных союзов в странах мира. Проведен анализ построения системы кредитной кооперации Польши, Литвы, Венгрии, Канады и США, а также влияния ассоциаций кредитных кооперативов этих стран на функционирование и развитие системы в целом. Определены задачи и функции объединения кредитных союзов в Украине, состояние их развития на данном этапе. Предложены основные направления расширения полномочий ассоциаций кредитных союзов.

Ключевые слова: система кредитной кооперации, ассоциация кредитных союзов, стабилизационный фонд, поддержка ликвидности.

The article is devoted to the activities of associations of credit union in the world. Was conducted analysis of the construction of the system of credit cooperatives in Poland, Lithuania, Hungary, Canada and the U.S., and the impact of associations credit cooperatives of these countries on the functioning and development of system in general. Examined tasks and functions of the association of credit unions in Ukraine and the state of their development today. The proposed basic directions for expansion of powers association of credit unions.

Keywords: cooperative credit system, association of credit unions, stabilization fund, liquidity support.

Постановка проблеми. В умовах недосконалості законодавства, браку професійного досвіду, відсутності методичної та технічної підтримки фінансових інститутів виникає необхідність створення об'єднань учасників певного сегменту фінансового ринку. З метою взаємодопомоги та захисту спільних інтересів фінансових установ посилюється значення асоціацій, які забезпечують широкий спектр інтересів своїх учасників та намагаються сприяти наданню більш якісних фінансових послуг їхнім членам.

Як показує світовий досвід, об'єднання у системі кредитної кооперації здатні чинити вагомий позитивний вплив на функціонування кредитних кооперативів. Проте якщо в одних країнах такі об'єднання забезпечують фінансові, організаційні та технічні умови розвитку кредитних кооперативів, то в інших виступають лише як об'єднання представницького типу, покликані координувати діяльність своїх учасників.

Вітчизняна система кредитної кооперації включає в себе сукупність елементів (кредитні спілки, їх асоціації, установи сервісної інфраструктури), що у своїй єдності утворюють мережу організацій і здатні виконувати функції, притаманні розвиненим структурам систем кредитної кооперації світу. На даний час діяльність об'єднань кредитних спілок обмежена і не є пріоритетним напрямком державного регулювання. Водночас потребує наукового обґрунтування надання більших повноважень асоціаціям кредитних установ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Дослідженню розвитку та функціонування вітчизняної системи кредитної кооперації присвячені наукові праці багатьох вчених та практиків, серед яких О.Г. Волкова, В.В. Гончаренко, О.М. Іваницька, П.М. Козинець, А.Я. Оленчик, В.Л. Пластун, Г.М. Терещенко, В.П. Хомутенко та ін. Проте, незважаючи на велику кількість статей та публікацій, питання щодо діяльності асоціацій кредитних спілок та оцінки їхнього впливу на функціонування самих кредитних спілок лишаються поза увагою дослідників і потребують подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження функціонування об'єднань кредитних спілок в Україні та в країнах із високим рівнем розвитку кредитної кооперації, а також можливостей використання їхнього досвіду для удосконалення та розширення функцій вітчизняних асоціацій.

Виклад основного матеріалу. На даному етапі розвитку кооперативного руху відсутня чітка класифікація установ, які складають низову ланку сучасної системи кредитної кооперації. Кредитні установи, які створені на кооперативних засадах з метою задоволення потреб своїх членів у взаємному кредитуванні або наданні інших фінансових послуг за рахунок об'єднань грошових внесків своїх членів, у різних країнах називаються по-різному: «кредитна спілка», «кредитний кооператив», «ощадно-кредитна кооперативна каса», «товариство взаємного кредиту», «фінансовий кооператив» тощо. Відсутня чітка класифікація і серед об'єднань кредитних установ.

У сучасній літературі можна зустріти назви «ліга», «асоціація», «федерація», «конференція». Ліги являють собою місцеві об'єднання, створені кредитними спілками для отримання різноманітних нефінансових послуг (лобістська та навчальна діяльність, моніторинг змін до законодавства,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

маркетингові дослідження тощо). Асоціації та федерації – організації, які утворюються на національному або регіональному рівні з метою надання своїм учасникам нефінансових та фінансових послуг (підтримка ліквідності, інвестиції тимчасово вільних коштів тощо). Конференції виступають як об'єднання національних або регіональних організацій кредитних установ. Разом із тим об'єднання кредитних спілок умовно можна поділити за рівнем здійснення своєї діяльності: світовий, регіональний та національний [1].

Так, наприклад, на світовому рівні активно функціонує Всесвітня асоціація кредитних спілок (WOCCU – World Council of Credit Unions), утворена в 1970 році. Головним завданням WOCCU є розвиток та зміцнення кооперативного руху в країнах третього світу, а також надання технічної допомоги всім своїм учасникам в межах національного сектору.

Станом на 31.12.2012 WOCCU об'єднує близько 200 мільйонів членів 56 тисяч кредитних спілок зі 101 країни Африки, Азії, Європи, Північної та Південної Америки, Океанії та країн Карибського басейну [2].

На регіональному рівні функціонують різноманітні регіональні об'єднання, що забезпечують широкий спектр інтересів своїх учасників: Азіатська конференція кредитних спілок, Африканська конференція кооперативних ощадно-кредитних асоціацій, Латиноамериканська конференція ощадно-кредитних кооперативів та ін.

На національному рівні кредитні кооперативи об'єднуються в територіальні (обласні, районні, крайові, провінційні тощо) та національні асоціації, ліги, федерації.

Розглядаючи успішний досвід країн із розвинутою кредитною кооперацією, можна стверджувати, що об'єднання кредитних кооперативів здійснили вагомий вплив на становлення та розвиток всієї системи. Асоціації здійснюють не просто лобіювання та представництво інтересів своїх членів, а й у разі необхідності надають суттєву фінансову допомогу (підтримка ліквідності, безоплатні дотації, різні пільги).

Побудова системи кредитної кооперації у кожній окремій країні може відрізнятись (складатися з двох або трьох рівнів), але цілі, завдання та функції об'єднань кредитних кооперативів схожі.

Система кредитної кооперації Польщі є однією з найрозвиненіших в Європі, а кредитні каси виступають серйозними конкурентами комерційних банків.

У Польщі перший рівень системи кредитної кооперації складають кредитні каси. Всього станом на 31.12.2012 у країні налічується 55 кас. На другому рівні знаходиться їх об'єднання – Національна (центральна) ощадно-кредитна каса (KSKOK), яка заснована у 1992 році та основною метою якої є поліпшення фінансової стабільності установ першого рівня. Членство кас у KSKOK є обов'язковим, а тому її членами є всі кредитні каси країни, а також їхні філіали.

KSKOK має широкі повноваження щодо регулювання та нагляду за діяльністю своїх членів: проводить щорічну аудиторську перевірку кожної кредитної каси, активно співпра-

цює з державними органами та міжнародними організаціями, виступає організатором єдиної інформаційної системи, здійснює навчання та підвищення кваліфікації працівників, займається розробкою нормативно-правових актів, що регулюють діяльність кредитних кас.

До складу KSKOK входить товариство взаємного страхування та товариство інвестиційних фондів, страхова компанія, компанія розробки програмного забезпечення, видавничий дім та інші установи сервісної інфраструктури. Крім того, всі каси шляхом перерахування членських внесків формують у KSKOK стабілізаційний фонд, який використовується для видачі стабілізаційних кредитів касам. Контроль за діяльністю KSKOK здійснюється центральним банком Польщі [3, с. 2].

У Литві на першому рівні системи кредитної кооперації знаходяться кредитні спілки. Станом на 31.12.2012 у країні налічується 63 кредитні спілки. На другому рівні – дві асоціації: Литовська асоціація кредитних спілок та Литовська Центральна кредитна спілка (ЦКС).

Основними завданнями Литовської асоціації кредитних спілок є представництво інтересів своїх членів у державних, приватних і міжнародних установах та організаціях, проведення начальних та рекламних заходів, лобіювання. Членство в даній асоціації не є обов'язковим, а тому до її складу входить 61 кредитна спілка, що становить 97% від загальної кількості кредитних спілок у країні.

ЦКС Литви займається підтримкою ліквідності та платоспроможності кредитних спілок-учасниць, залучає депозити від кредитних спілок та надає кредити кредитним спілкам, здійснює нагляд за їх діяльністю (шляхом інспектування), надає консультаційні послуги, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, послуги у сфері реклами та маркетингу [4]. При ЦКС створено стабілізаційний фонд та фонд підтримки ліквідності кредитних спілок. Членство у ЦКС є обов'язковим, а тому її членами є всі 63 кредитні спілки країни.

Крім ЦКС нагляд за діяльністю кредитних спілок здійснюється Центральним банком Литви. Всі кредитні спілки і банки країни включені в систему державного страхування депозитів.

Система кредитної кооперації Угорщини також складається із двох рівнів: на першому знаходяться кредитно-ощадні кооперативи, на другому – дві національні асоціації (установи представницького типу) та Національний Фонд захисту кредитно-ощадних установ (OTIVA), який був створений у 1991 році за ініціативи держави як добровільний фонд захисту кредитно-ощадних кооперативів.

OTIVA являє собою юридичну особу, яка, здійснюючи свою діяльність, отримує прибуток, що використовується для статутної діяльності без розподілу його між засновниками. Членами OTIVA є його засновники (кредитно-ощадні кооперативи), кредитно-ощадні кооперативи, які приєдналися до фонду пізніше, а також правонаступники як перших, так і других. Оскільки капітал OTIVA був сформований

засновниками та державою, то остання також є його учасником, хоча з дещо обмеженими правами та обов'язками.

Основними функціями OTIVA є фінансова підтримка кооперативів (надання кредитів, збільшення капіталу), проведення реорганізації (за необхідності), виявлення передкризових ситуацій та їх відвернення, періодичне інспектування тощо.

На розвиток системи кредитної кооперації Угорщини державою надано довгостроковий кредит терміном дії до 2013 року. На суму кредитних коштів було передано OTIVA державні облигації, які передавалися кредитно-ощадним кооперативам для формування капіталу. Грошові кошти, нараховані як проценти на облигації, залишалися у власності кооперативів [5].

Крім того, кредитні кооперативи щорічно здійснюють основні та додаткові членські внески у загальний капітал OTIVA, за що отримують право на безоплатні дотації, різні пільги та право використовувати бренд фонду. Членство кредитно-ощадних установ у OTIVA не є обов'язковим.

Державний нагляд за діяльністю кооперативів в Угорщині здійснюється Державною фінансовою інспекцією (PSZAF), Міністерством фінансів Угорщини та Центральним фондом страхування вкладів. Між PSZAF та OTIVA підписано договір про співпрацю, яким визначено розмежування повноважень між ними [5]. Так, наприклад, PSZAF та OTIVA можуть спільно проводити перевірки піднаглядних установ, займатися розробкою та внесенням змін до нормативно-правової бази.

Якщо розглянути систему кредитної кооперації США, то вона складається із трьох рівнів. Перший рівень формують кредитні спілки. Всього станом на 31.12.2012 у США зареєстровано 6960 кредитних спілок. Другий – ліги штатів та корпоративні кредитні спілки. Ліги – це неприбуткові об'єднання (асоціації) кредитних спілок на рівні штату, створені кредитними спілками для отримання різноманітних не фінансових послуг. Понад 90% місцевих кредитних спілок є членами ліг.

Основними функціями ліг є моніторинг змін до законодавства та лобістська діяльність. Усі законопроекти, які розробляються і можуть бути прийнятими законодавчими органами штатів, аналізуються з погляду їхнього можливого впливу на подальшу роботу кредитних спілок. У випадку, коли якийсь законопроект може хоч яким чином зачепити інтереси кредитних спілок, ліга пропонує внести до нього відповідні зміни.

Також ліги надають своїм членам послуги з аудиту, консалтингу, інформаційного забезпечення, підготовки рекламної продукції та навчання. Крім цього, лігами створюються сервіс-корпорації, які займаються устаткуванням офісів обладнання для надання фінансових послуг членам кредитних спілок, займаються обробкою даних та проводять маркетингові дослідження.

Корпоративні кредитні спілки, які складають регіональний рівень системи кредитної кооперації, надають своїм фінансові послуги: підтримка ліквідності, інвестиції тимчасово вільних коштів, забезпечення розрахунків тощо.

Третій рівень формують Національна асоціація кредитних спілок (CUNA), кооперативна сервіс-група (CSG) та

Централь (USC), членами яких є ліги штатів. Ці організації, об'єднані під назвою CUNA&Affiliates, є власністю кредитних спілок та ліг і займаються обслуговуванням системи кредитних карток, чеків та грошових переказів, інвестиційні та інформаційні послуги, забезпечення пенсійних рахунків, підтримка ліквідності та ін. [6].

Особливістю системи кредитної кооперації Канади є те, що вона складається із двох автономних систем: англomовної системи кредитних спілок та франкомовної системи кооперативних народних кас. Станом на 31.12.2012 у Канаді зареєстрована 771 кредитна установа.

Англomовна система складається із трьох рівнів: кредитні спілки, провінційні центральні та федерація народних кас провінції Онтаріо і Централь кредитних спілок Канади. На першому рівні кредитні спілки, які в межах провінцій об'єднані в центральні, що формують другий рівень системи. Провінційні центральні та федерація народних кас провінції Онтаріо – це регіональні асоціації кредитних спілок, через які кредитні спілки здійснюють майже всі фінансові операції. Дані об'єднання займаються підтримкою ліквідності кредитних спілок, навчанням та підвищенням кваліфікації персоналу, проводять електронні платежі.

Провінційні центральні входять до складу національної асоціації кредитних спілок – Централь кредитних спілок Канади (третьій рівень), яка має значні повноваження у сфері розвитку кредитних спілок (надає кредитним спілкам доступ до національної та міжнародної системи АТМ, проводить електронні платежі, представляє інтереси кредитних спілок на всіх рівнях).

Крім того, до складу англomовної системи кредитних спілок входять сервісні кооперативи, які належать членам системи кредитних спілок та обслуговують різноманітні їх потреби (навчальний та методичний центр, компанія з управління активами, страхова компанія, інвестиційна компанія та ін.) [6].

Франкомовна система кооперативних народних кас, яка належить до кооперативного руху Дежарден, є системою змішаного типу (2–3 рівні). На першому рівні знаходяться народні каси. Народні каси провінцій Нью-Брунсвік, Манітоба та Онтаріо через федерації кас Дежарден (другий рівень) є членами Федерації кас Дежарден (третьій рівень), а народні каси провінції Квебек є членами Федерації безпосередньо.

Федерації кас Дежарден провінцій Нью-Брунсвік, Манітоба та Онтаріо – провінційні асоціації, які обслуговують народні каси даних провінцій (фінансова підтримка, консультаційні послуги). Федерація кас Дежарден – асоціація (об'єднання) народних кас, основними завданнями якої є технічна допомога своїм членам, підвищення кваліфікації працівників, підбір клієнтів народним касам, розробка планів фінансового розвитку, проведення аудиту, маркетингові дослідження тощо. До складу Федерації кас Дежарден входять корпорації, що формують потужну сервісну інфраструктуру цієї кооперативної системи. Це стабілізаційний фонд, компанія, що надає брокерські та інвестиційні послуги, компанія з управління активами, страхова компанія, науково-дослідна установа та інші. Всі

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

корпорації є дочірніми компаніями Федерації кас Дежарден і обслуговують її членів (народні каси) [6].

Системи кредитної кооперації США та Канади вважаються найбільш потужними та успішними в світі. Саме завдяки активній фінансовій, методичній та технічній підтримці американського та канадського проектів технічної допомоги розпочалося відродження кредитних спілок в Україні.

За сучасної нормативної правової бази систему вітчизняної кредитної кооперації умовно можна поділити на два рівні. Перший рівень складається із власне кредитних спілок. Станом на 31.12.2013 в Україні зареєстровано 624 кредитні спілки (див. табл.). Найбільша їх кількість зосереджена у м. Києві (66), Луганській (50), Донецькій (44), Харківській (39), Дніпропетровській (32), Львівській (33), Черкаській області (32). Найменша – у Житомирській області (5).

Членами 624 кредитних спілок є 980,9 тис. осіб, з яких 233,6 тис. осіб (24%) мають діючі кредитні договори та 40,3 тис. осіб (4%) мають внески (вклади) на депозитних рахунках.

Загальний обсяг активів кредитних спілок станом на 31.12.2013 становить 2598,8 млн. грн., загальний обсяг капіталу – 1055,6 млн. грн., загальна сума вкладів (внесків) членів кредитних спілок на депозитних рахунках – 1330,0 млн. грн., загальний обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок, – 2349,1 млн. грн.

До другого рівня вітчизняної системи кредитної кооперації входять три всеукраїнські асоціації кредитних спілок, 23 місцеві асоціації кредитних спілок, з них – 20 обласних, одна – АР Крим та дві асоціації міст Києва та Севастополя (на національному рівні їхні інтереси представляє одна із всеукраїнських асоціацій), дві всеукраїнські і чотири обласні об'єднані кредитні спілки. Вітчизняним законодавством не визначено обов'язкове членство кредитних спілок у асоціаціях або об'єднаних кредитних спілках. У Житомирській, Сумській, Чернівецькій та Київській областях місцеві об'єднання кредитних спілок відсутні.

Місцеві асоціації створюються у рамках однієї адміністративно-територіальної одиниці, визначеної статтею 133

Конституції України, якщо членами такого об'єднання є більш як третя частина кількості кредитних спілок, які діють на території такої адміністративно-територіальної одиниці, але у кількості не менше трьох кредитних спілок. Всеукраїнські асоціації – асоціації кредитних спілок, діяльність яких поширюється на територію всієї України, за умови, що членами таких асоціацій є кредитні спілки більш ніж з половини адміністративно-територіальних одиниць, визначених частиною другою статті 133 Конституції України [7].

Асоціація кредитних спілок є юридичною особою, має самостійний баланс, банківські рахунки, які відкриваються і використовуються згідно із законодавством у самостійно обраних банківських установах, а також печатку, штамп та бланки із своїм найменуванням, власну символіку [7].

Об'єднана кредитна спілка (ОКС) – це неприбуткова організація, заснована кредитними спілками на кооперативних засадах з метою сприяння фінансовій стабільності кредитних спілок та об'єднання тимчасово вільних коштів своїх членів для їх взаємокредитування. Мінімальна кількість учасників ОКС має бути не менше десяти кредитних спілок [7].

ОКС покликані діяти з метою підтримки ліквідності кредитних спілок (діючи як «банк банків»), тоді як місцеві та всеукраїнські асоціації надають послуги, що не мають прямого відношення до бізнес діяльності, а саме: послуги з аудиту, навчальні, консультативні та інші сервісні послуги.

В Україні на даний час активно діють дві всеукраїнські асоціації кредитних спілок як професійні об'єднання представницького типу: Всеукраїнська асоціація кредитних спілок (ВАКС), яка заснована у 2003 році, та Національна асоціація кредитних спілок України (НАКСУ), яка заснована у 1994 році. Крім того, існує Всеукраїнська асоціація кредитних спілок військовослужбовців та працівників силових відомств, яка заснована у 2004 році та членами якої є понад 30 тисяч військовослужбовців та працівників правоохоронних відомств. Наразі асоціація перебуває на стадії становлення.

Основною метою діяльності ВАКС є лобювання і представництво інтересів кредитних спілок та створення сприят-

Кількість зареєстрованих кредитних спілок станом на 31.12.2013, од.*

№ п/п	Регіон, область, місто	Кількість кредитних спілок	№ п/п	Регіон, область, місто	Кількість кредитних спілок
1.	АР Крим	24	15.	Миколаївська обл.	9
2.	Вінницька обл.	14	16.	Одеська обл.	23
3.	Волинська обл.	14	17.	Полтавська обл.	15
4.	Дніпропетровська обл.	32	18.	Рівненська обл.	11
5.	Донецька обл.	44	19.	Севастополь	17
6.	Житомирська обл.	5	20.	Сумська обл.	10
7.	Закарпатська обл.	21	21.	Тернопільська обл.	22
8.	Запорізька обл.	23	22.	Харківська обл.	39
9.	Івано-Франківська обл.	25	23.	Херсонська обл.	8
10.	Київ	66	24.	Хмельницька обл.	22
11.	Київська обл.	16	25.	Черкаська обл.	32
12.	Кіровоградська обл.	13	26.	Чернівецька обл.	17
13.	Луганська обл.	50	27.	Чернігівська обл.	19
14.	Львівська обл.	33	Всього		624

* Джерело: складено на основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

ливого для функціонування кредитних спілок законодавчого і регуляторного середовища. Крім того, завдання ВАКС включають: правову підтримку кредитних спілок та місцевих асоціацій, підтримку розвитку інфраструктури кредитних спілок, розробка та впровадження єдиної національної програми з підтримки фінансової стабільності кредитних спілок та захисту вкладів їх членів, міжнародна співпраця [8].

У системі ВАКС існує два типи членства: безпосередні члени ВАКС і опосередковані члени (через членство у місцевих (регіональних) асоціаціях кредитних спілок). Станом на 31.12.2013 дана асоціація представляє інтереси 257 кредитних спілок (41% від загальної кількості). З них 142 кредитні спілки – це безпосередні члени ВАКС, 115 кредитних спілок – члени ВАКС через місцеві асоціації [9].

ВАКС активно співпрацює з добровільним об'єднанням кредитних спілок «Програма захисту вкладів», учасником якого може стати будь-яка кредитна спілка, обслуговуючим кооперативом «Проф-Консалт», аудиторською фірмою «АВС-Центр» та міжнародною благодійною організацією «Український освітній центр реформ».

Об'єднання кредитних спілок «Програма захисту вкладів» реалізує програми стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок, сприяє розвитку мережі фінансових аналітиків та антикризових менеджерів (тимчасових адміністраторів) на базі місцевих асоціацій кредитних спілок; виконує функції бази для створення елементів системної сервісної інфраструктури для кредитних спілок та оператора оцінки ризиків при реалізації кредитних ліній, що надаються кредитним спілкам [10].

Основними цілями ПЗВ є: гарантування високого рівня ділової репутації й авторитету кредитних спілок-учасників ПЗВ і формування їхнього єдиного публічного ринкового бренда; забезпечення фінансової стабільності кредитних спілок-учасників ПЗВ і захист грошових вкладів їхніх членів; проведення безвізного (дистанційного) та візного моніторингу фінансового стану, практики надання фінансових послуг і діяльності системи управління кредитних спілок-учасників ПЗВ; запровадження ефективних механізмів підвищення рівня ліквідності та рефінансування кредитних спілок-учасників ПЗВ тощо [10].

Станом на 31.12.2012 у складі учасників ПЗВ налічувалося 48 кредитних спілок (майже 8% усіх кредитних спілок в Україні, що обслуговують 17% активів, 17% кредитів та 21% вкладів усіх вітчизняних кредитних спілок) [10].

На даний час основною метою об'єднання лишається здійснення функцій лобіювання, системного представлення та захисту інтересів кредитних спілок-учасників ПЗВ у взаємовідносинах з державними органами, в тому числі контролюючими, правоохоронними, судовими, з міжнародними організаціями й іноземними партнерами.

Обслуговуючий кооператив «Проф-Консалт» надає кредитним спілкам навчальні, консультативні та інші сервісні послуги; представляє інтереси кредитних спілок та їхніх міс-

цевих асоціацій у взаємовідносинах із вищими навчальними закладами, платіжними системами, банками, Державною іпотечною установою, державними спеціалізованими фондами тощо.

Міжнародна благодійна організація «Український освітній центр реформ» професійно та технічно підтримує зусилля кредитних спілок та їх об'єднань при проведенні відповідної інформаційної та просвітницької діяльності серед органів влади, ділових кіл, журналістів та широких верств населення; налагоджує взаємодію між місцевими асоціаціями кредитних спілок та регіональними прес-клубами, залучає міжнародну технічну допомогу та організаційні ресурси іноземних партнерів з метою реалізації спільних освітніх, гуманітарних та піар – проектів, спрямованих на розвиток кредитних спілок в Україні [8].

Діяльність іншої всеукраїнської асоціації – НАКСУ майже не відрізняється від діяльності ВАКС. Головними напрямками функціонування НАКСУ є: участь в розробці та лобіюванні повноцінного законодавства для кредитних спілок України; створення інфраструктури необхідної для стабільної та ефективної роботи кредитних спілок; захист інтересів кредитних спілок та їх членів перед центральними та місцевими органами виконавчої влади; консультування кредитних спілок з фінансових, правових та бухгалтерських питань; підвищення кваліфікації кадрів кредитних спілок; вивчення та узагальнення передового досвіду роботи кредитних спілок; розробка внутрішніх операційних стандартів з метою уніфікації діяльності кредитних спілок-членів НАКСУ; пропаганда ідей фінансової кооперації серед широких верств населення України; створення єдиного інформаційного простору в рамках українського руху кредитних спілок; задоволення потреб кредитних спілок, першочергово-членів НАКСУ в організаційно-координаційній, інформаційно-навчальній та фінансовій сферах, шляхом надання інформаційних, юридичних та освітніх послуг, а також виконання представницьких та законотворчих функцій [11].

Станом на 31.12.2013 НАКСУ об'єднує 139 кредитних спілок із різних областей, що становить 22% від загальної кількості кредитних спілок в Україні.

При НАКСУ створено Стабілізаційний фонд, Центральний резерв ліквідності, Фонд технічної допомоги, програма «Старт», а також постійне друковане видання «Бюлетень кредитних спілок України».

Стабілізаційний фонд створений з метою забезпечення стабільності кредитних спілок – членів НАКСУ, Центральний резерв ліквідності – для підтримки ліквідності кредитних спілок через надання короткострокового фінансування на резервній основі учасників, Фонд технічної допомоги – з метою надання безпроцентного зворотного фінансування (придбання комп'ютерного обладнання, ремонт офісу тощо). Програма «Старт» займається підтримкою новостворених та невеликих кредитних спілок шляхом надання зворотної фінансової допомоги.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Як уже зазначалося вище, вітчизняним законодавством передбачається створення об'єднаних кредитних спілок (ОКС), які також входять до другого рівня системи кредитної кооперації.

Зараз в Україні працює дві всеукраїнські ОКС: Українська об'єднана кредитна спілка – ОКС, яка працює на базі ВАКС, та Об'єднана кредитна спілка «Національної асоціації кредитних спілок» – ОКС, яка працює на базі НАКСУ, і чотири обласні ОКС.

Проте в сучасних умовах дані організації не виконують всіх тих функцій і завдань, які в повному обсязі виконують ОКС в інших країнах. Причинами тому стали певні прогалини у нормативній базі, а саме:

1. Відповідно до вимог вітчизняного законодавства кредитним спілкам дозволяється надавати фінансову підтримку одна одній напряму, оминаючи ОКС. Багато кредитних спілок користуються цією можливістю, незважаючи на вищий ступінь ризику, пов'язаний із таким взаємним кредитуванням.

2. ОКС можуть бути створені на основі або обласних, або національних асоціацій кредитних спілок. Після заснування на основі обласної асоціації ОКС не може залучати до співпраці кредитні спілки з інших областей або ті кредитні спілки, які не входять до складу членів цієї обласної ОКС.

3. Оскільки члени однієї ОКС походять з однієї області, вони можуть стикатися із проблемами ліквідності – проблемами або надмірної ліквідності, або недостатньої ліквідності водночас. За таких умов ОКС не може задовольнити потреби ліквідності всіх своїх членів.

4. Більшість кредитних спілок тимчасово вільні кошти розміщують на депозитних рахунках у комерційних банках, а у разі необхідності отримання коштів звертаються за банківськими кредитами. За цих умов кошти виходять за межі системи і, як наслідок, гальмують її розвиток [12].

Крім нагляду з боку об'єднань представницького типу, державне регулювання за діяльністю кредитних спілок в Україні здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). Регулятор відповідає за реєстрацію, ліцензування, інспектування, застосування заходів впливу до піднаглядних установ (страхових компаній, кредитних установ, недержавних пенсійних фондів, ломбардів, лізингових компаній), а також займається розробкою та внесенням змін до законодавчої бази.

Отже, на сучасному етапі до складу вітчизняної системи кредитної кооперації входять кредитні спілки, місцеві та всеукраїнські асоціації, об'єднані кредитні спілки та інші установи сервісної інфраструктури. Станом на кінець 2013 року до Державного реєстру фінансових установ було включено 624 кредитні спілки.

Зрозуміло, що Нацкомфінпослуг не може проконтролювати діяльність всіх кредитних спілок, оскільки має місце велика кількість піднаглядних установ, недостатній штат працівників, значні витрати на відрядження для проведення перевірок тощо.

Із загальної кількості кредитних спілок членами асоціацій є 396 кредитних спілок, тобто 63%. Решта – 228 кредитних спілок (майже 37% від загальної кількості) не є членами асоціацій. Враховуючи зазначене, можна припустити, що дані кредитні спілки не підтримують належного рівня стандартизації, комунікації та контролю з боку системи, а тому ступінь ризику для їх членів є значно вищим.

Оскільки повноваження асоціацій кредитних спілок щодо регулювання та нагляду за своїми членами є досить обмеженими, а об'єднані кредитні спілки через низку причин не виконують своїх функцій, вчасно виявити загрози діяльності окремої кредитної спілки, запобігти їх виникненню та вплинути на подальше їх вирішення на даний час практично неможливо, а тому результати діяльності іноді виявляються плачевними і для кредитних спілок, і для їх членів.

З метою запобігання виникненню подібних ситуацій необхідно розширити повноваження асоціацій кредитних спілок (за прикладом Польщі, Литви, США та Канади), створити належні умови для функціонування об'єднаних кредитних спілок на рівні кожної області, залучити до процесу подальшого розвитку системи кредитної кооперації державу, як це було зроблено в Угорщині.

Висновки

На даний час в Україні не створено належних умов для побудови міцної системи кредитної кооперації. Активно діють місцеві та всеукраїнські асоціації кредитних спілок, навчальні та методичні центри, створені стабілізаційні фонди. Проте через низку законодавчих, економічних, соціальних та політичних причин зазначені установи не здійснюють спектр функцій та завдань, які притаманні розвиненим кредитним системам.

Задля подальшого розвитку вітчизняної системи та з метою захисту членів кредитних спілок необхідно, із врахуванням успішного досвіду країн з розвинутою кредитною кооперацією, по-перше, розширити повноваження всеукраїнських асоціацій кредитних спілок шляхом надання їм певних функцій державного регулятора (наприклад, проводити перевірки, здійснювати пруденційний нагляд, вводити тимчасову адміністрацію), а в майбутньому – надати одній із цих асоціацій статусу саморегулювальної організації або ж створити її. Це дасть можливість підтримувати належний рівень стандартизації, комунікації та контролю з боку системи. Крім того, за погодженням з асоціаціями повинні відбуватися кадрові призначення керівників та бухгалтерів кредитних спілок (рекомендується створити базу даних таких осіб), а також затвердження внутрішніх положень та статутів. По-друге, з метою спрощеного доступу кредитних спілок до фінансових ресурсів, у кожній області країни створити об'єднані кредитні спілки, на базі яких працюватимуть регіональні стабілізаційні фонди. Основними функціями таких установ буде підтримка ліквідності кредитних спілок, фінансове оздоровлення неплатоспроможних кооперативів, аналіз

звітності з метою попередження ризиків та організаційно-технічна підтримка кредитних спілок-учасниць. По-третє, створити всі умови задля повноцінного функціонування цих стабілізаційних фондів, а в майбутньому і фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок, організації єдиної інформаційної системи. Разом із тим ініціатором створення фонду гарантування вкладів членів кредитних спілок може виступити держава, надавши стартовий капітал для його побудови. З метою якнайшвидшого розв'язання цих задач необхідно розробити проект програми розвитку кредитної кооперації в Україні і визначити етапи її реалізації.

Список використаних джерел

1. Гавриленко Ю.М. Кредитна кооперація. – Донецьк: «ДЕПКТ ім. М.П. Балліна», 2002. – 330 с.
2. Статистичний звіт Всесвітньої ради кредитних спілок за 2012 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.woccu.org/publications/statreport>
3. Лига кредитных союзов, «Польская модель развития кредитной кооперации» [Електрон. документ]. – Режим доступу: <http://orema.ru/files/n7.pdf>
4. Емельянов С. Кредитные союзы в Литве [Електрон. документ]. – Режим доступу: [http://www.creditcoop.ru/index.php?option=](http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=775%3Alithuania&catid=34%3Acountries&Itemid=1)

[com_content&view=article&id=775%3Alithuania&catid=34%3Acountries&Itemid=1](http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=775%3Alithuania&catid=34%3Acountries&Itemid=1)

5. Вендель Б., Посполітак В., Хоружий С. Державне регулювання кредитно-ощадних кооперативів в Угорщині [Електрон. документ]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/O32.htm
6. Аналітичний звіт щодо побудови систем кредитної кооперації різних країн [Електрон. документ]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=59940&cat_id=57142&search_param=%CF%EB%EO%ED+%FO%EO%F5%F3%ED%EA%B3%E2&searchDocarch=1&searchPublishing=1
7. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 №2908-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про_кредитні_спілки
8. Офіційний сайт Української світової кооперативної ради [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wcuc.org.ua/25.0.html>
9. Офіційний сайт Всеукраїнської асоціації кредитних спілок [Електрон. ресурс]. – <http://vaks.org.ua/>
10. Офіційний сайт Об'єднання кредитних спілок «Програма захисту вкладів» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pzv.net.ua/>
11. Офіційний сайт Національної асоціації кредитних спілок України [Електрон. ресурс]. – <http://www.unascu.org.ua/>
12. Система кредитної кооперації в Україні. Проект ЄС «Посилення сектору фінансових послуг України» від 29.03.2010.

О.В. МАРУСИЧ,

аспірант кафедри економічної кібернетики, Національний авіаційний університет

Ідентифікація резервів підвищення ефективності діяльності авіакомпанії в розрізі бізнес-процесів з урахуванням стохастичності ринку авіаперевезень

У статті розглянуто спосіб ідентифікації резервів підвищення ефективності діяльності авіакомпанії в розрізі її бізнес-процесів. При виявленні резервів було враховано, що головним показником ефективності діяльності авіакомпанії є її здатність адаптуватися до невизначеностей середовища функціонування. Розглянуто резерви підвищення ефективності, які пов'язані з виробничим процесом, зі специфічними «нематеріальними» формами капіталів і з адаптацією до динамічно мінливого зовнішнього середовища.

Ключові слова: авіакомпанія, бізнес-процес, підвищення ефективності, резерви, адаптація до невизначеностей середовища функціонування.

В статье рассмотрен способ идентификации резервов повышения эффективности деятельности авиакомпании в разрезе бизнес-процессов. При выявлении резервов было учтено, что главным показателем эффективности деятельности авиакомпании является

ее способность адаптироваться к неопределенности среды функционирования. Рассмотрены резервы повышения эффективности, связанные с производственным процессом, со специфическими «нематериальными» формами капиталов и с адаптацией к динамично меняющейся внешней среде.

Ключевые слова: авиакомпания, бизнес-процесс, повышение эффективности, резервы, адаптация к неопределенности среды функционирования.

In this article considered the way of reserves identifying to increase the efficiency of in terms of business processes. By identifying of reserves been considered that the main indicator of the efficiency of the airline is its ability to adapt to environmental uncertainties operation. Considered the improving the efficiency of reserves associated with the production process, with specific «incorporeal» forms of capital and adapting to rapidly changing external environment.

Keywords: *airline, business process, efficiency improvement, reserves, adaptation to environmental uncertainties operation.*

Постановка проблеми. Сучасні авіакомпанії поставляють на світовий ринок авіаперевезення, що відносяться до класу найбільш складних високотехнологічних продуктів, виробництво яких пов'язане з великою кількістю різних за своєю природою процесів науково-виробничого, організаційно-економічного, а також соціального й політичного характеру. Проте сучасний світовий ринок авіаперевезень, який знаходиться під впливом різних об'єктивно існуючих стохастичних процесів, є ще складнішим.

Усе більший інтерес в таких умовах в економіці і в теорії починає викликати модель фірми, яка не лише оптимізує свої результати, а й швидко реагує на зміни навколишнього середовища. Для цієї моделі основні традиційні критерії ефективності – максимізація прибутку або мінімізація витрат – стають вже неприйнятними, оскільки рівні невизначеності і нестабільності навколишнього середовища, що різко зросли, фактично унеможливають вирішення задач на «оптимум», максимізацію або мінімізацію [1]. Головним показником ефективності діяльності авіакомпанії стає її здатність адаптуватися до невизначеностей середовища.

Тому в сучасних умовах господарювання актуальними стають питання виявлення резервів підвищення ефективності діяльності та забезпечення повного і раціонального використання наявного потенціалу авіакомпанії в умовах стохастичності ринку авіаперевезень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питання підвищення ефективності діяльності компаній займалося багато вчених-економістів у межах різноманітних напрямів економічної теорії. Серед великої кількості такого роду досліджень, на наш погляд, доцільно виділити, перш за все, праці засновників управлінської теорії фірми: Х. Лейбенштейна, Б. Холмстона, Дж. Тироля, Р. Марріса, О. Уільямсона та ін. Теоретичні основи діяльності авіакомпанії, проблеми структурно-системного розвитку авіаційної галузі, питання стабільності розвитку авіакомпанії і методика її аналізу знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: О.А. Плешакової, В.Ю. Полетаєва, В.Г. Дубиніної, Т.О. Малишевої, Moshe Givoni, Bo Zou, Mark Hansen, Megan Smirti. У своїх роботах вони розглядали проблеми підвищення ефективної діяльності авіакомпанії, які пов'язані, як правило, з питанням максимізації прибутку (в рамках обмежених ресурсів) і з різними модифікаціями даної проблеми. Проте в сучасних умовах, які характеризуються зростаючим впливом таких чинників, як науково-технічний прогрес, специфічність ресурсів, обмеженість інформації, невизначеність і нестабільність економічного середовища, постає необхідність у виявленні резервів підвищення ефективності діяльності, які пов'язані насамперед зі специфічними «нематеріальними» формами капіталів, мережевими ефектами і з адаптацією до динамічно мінливого зовнішнього середовища.

Мета статті полягає у виявленні резервів підвищення ефективності функціонування авіакомпанії в розрізі бізнес-процесів із врахуванням невизначеності та мінливості зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. В умовах постійно зростаючої конкуренції все більша кількість авіакомпаній використовують процесний підхід до управління, а також до опису своєї діяльності. Це пов'язано з необхідністю радикального підвищення ефективності діяльності авіакомпанії, зниження вартості продукції і послуг при одночасному підвищенні її якості і забезпечення гнучкої і швидкої реакції компанії на постійно мінливий вплив зовнішнього середовища. Підтвердженням «прогресивності» управління бізнес-процесами як підходу до управління компаніями є те, що реалізація процесного підходу є одним із принципів стандартів ISO 9001. Стандарти ISO 9001, по суті, є нормативною моделлю ведення бізнесу, яка вироблена діловим співтовариством із врахуванням світового досвіду і закріплена в міжнародних стандартах системи менеджменту [2].

Ключовим поняттям процесного підходу є поняття «бізнес-процесу». Під бізнес-процесом розуміють сукупність різних видів діяльності з перетворення ресурсів, отриманих на вході, в кінцевий продукт (послугу), що має цінність для споживача, клієнта або замовника, на виході. Існує досить багато визначень даного поняття, які були сформульовані як відомими і авторитетними фахівцями, так і міжнародними організаціями. Також слід зазначити, що поняття «бізнес-процес» досить часто в літературі, статтях, інтернет-джерелах використовується і в широкому сенсі як «діяльність у цілому».

Сукупність усіх процесів з перетворення матеріалів та інформації в кінцевий продукт або послугу для клієнта називається потоком створення цінності. Розглядаючи процеси в розрізі отримання доданої цінності продукту, доцільно виділити класифікацію бізнес-процесів, яка подана на рисунку.

Якщо авіакомпанія розглядається як сукупність бізнес-процесів, знайти «слабку» ланку її діяльності значно простіше. Для кожного бізнес-процесу та його результату можна визначити показники, за якими буде здійснюватись контроль за якістю виконання даного бізнес-процесу в компанії. Використання інформації про перебіг бізнес-процесів допомагає попереджувати або швидко реагувати на виникаючі відхилення і підвищувати стабільність і ефективність діяльності компанії в цілому.

У випадку, коли фактичні витрати компанії для певного обсягу виробництва перевищують мінімально можливі середні витрати для того ж обсягу, присутня явна неефективність. По суті, ця неефективність відображає «внутрішню» неефективність системи, тобто неефективне управління функціонуючою системою. Дану неефективність Г. Лейбенштейн назвав Х-неефективністю [3]. Шляхом виявлення неефективності системи ми можемо ідентифікувати резерви підвищення ефективності. Резерви в повному обсязі можна виміряти розривом між досягнутим і можли-



Класифікація бізнес-процесів авіакомпанії

Джерело: розроблено автором.

вим рівнем використання ресурсів, виходячи з накопиченого виробничого потенціалу компанії.

В економічній літературі поняття резервів зводиться до зниження втрат у процесі використання ресурсів. Проте, на нашу думку, під резервами слід розуміти невикористані можливості зниження поточних і авансованих витрат ресурсів при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Усунення всякого роду втрат і нераціональних витрат – це один з шляхів використання резервів. Інший шлях пов'язаний з великими можливостями прискорення науково-технічного прогресу.

Економічна сутність резервів збільшення ефективності виробництва полягає в найбільш повному і раціональному використанні зростаючого потенціалу з метою отримання максимальної кількості високоякісної продукції при мінімальних витратах на одиницю продукції.

На сьогодні існує велика кількість класифікацій резервів підвищення економічної ефективності, які постійно удосконалюються і доповнюються новими класифікаційними ознаками. Найчастіше резерви класифікують за простором, часом, видом ресурсів, стадією відтворення, економічною природою і характером впливу, способом виявлення тощо. Розглянемо основні напрями пошуку резервів підвищення ефективності діяльності авіакомпанії в розрізі її бізнес процесів.

Основою діяльності будь-якої компанії є виробництво продукції, а у випадку авіакомпанії – це надання авіатранспортних послуг. Тому головним принципом класифікації резервів в розрізі основних бізнес-процесів є джерела ефективності виробництва, які зводяться до трьох основних груп: трудові ресурси, предмети праці та засоби праці.

Науково обґрунтована організація виробничого процесу вимагає пропорційної наявності та використання матеріальних (засобів праці і предметів праці) і трудових ресурсів. Обсяг виробництва лімітується тими факторами або ресурсами,

наявність яких мінімальна. В сучасних умовах господарювання «вузьким місцем» у розвитку виробництва можуть бути трудові, матеріальні й особливо фінансові ресурси [4].

Під виробничим потенціалом авіакомпанії розуміється максимально можливий випуск продукції за якістю та кількістю в умовах ефективного використання всіх засобів виробництва і праці, наявних у розпорядженні компанії. Під максимально можливим розуміється обсяг, який ми можемо отримати при досягнутому і наміченому рівні техніки, технології, при повному використанні обладнання, з врахуванням передових форм організації виробництва і стимулювання праці. На відміну від виробничої потужності виробничий потенціал компанії характеризується оптимальним використанням всіх виробничих ресурсів при певному рівні науково-технічного прогресу. Сукупний резерв підвищення ефективності виробництва авіакомпанії характеризується різницею між виробничим потенціалом і досягнутим рівнем випуску продукції.

Важливим етапом аналітичної роботи на всіх авіапідприємствах є пошук резервів продуктивності праці. Трудові резерви – це невикористані можливості щодо скорочення затрат праці шляхом зменшення чисельності працівників, ліквідації непродуктивних втрат робочого часу, підвищення продуктивності праці. В авіакомпаніях натуральними показниками вимірювання продуктивності праці історично залишаються перевезені пасажирів, а також обсяг перевезеного вантажу, багажу і пошти, віднесених до середньомісячної чисельності працівників авіакомпанії.

До резервів підвищення продуктивності праці можна віднести:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- поліпшення організації виробництва і праці;
- зміна зовнішніх умов виробництва;
- структурні зміни у виробництві (наприклад, збільшення частки міжнародних польотів).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Резерви «засоби праці» пов'язані зі заміною застарілого обладнання, його модернізацією, підвищенням продуктивності та інтенсивності використання. В Україні сьогодні дуже гостро стоять проблеми як відновлення транспортних засобів практично в усіх видах транспорту, так і оновлення інфраструктури на новій технічній основі з врахуванням пріоритетного напрямку щодо задоволення потреб споживачів.

Технологічні зміни, спрямовані на підвищення ефективності діяльності авіаційної транспортної системи, повинні постійно підтримуватися постійними інвестиціями в авіаційні дослідження та розроблення нової техніки і нових технологій. Проте на сучасному етапі розвитку підприємств авіаційної галузі, власних коштів, отриманих за рахунок прибутку і амортизаційних відрахувань, недостатньо для технічного оновлення, а залучення позикових коштів в умовах високої інфляції, нестабільної ситуації на ринку, являється досить проблематичним. Працюючи в таких умовах, українським авіакомпаніям важко досягти того рівня рентабельності, ефективності, що притаманне зарубіжним авіакомпаніям.

Резерви «предмети праці» – це резерви, отримані в результаті економічного використання сировини, матеріалів, скорочення браку у процесі виробництва тощо. З огляду на високу волатильність цін на ринку факторів виробництва авіакомпанії розробляють різноманітні короткострокові і середньострокові стратегії для збереження своєї економічної стабільності. У світовій практиці з основних короткострокових заходів можна виділити використання паливних зборів і застосування все більш складних механізмів хеджування [5].

Важливо не тільки виявити й реалізувати резерви, пов'язані з працею, засобами і предметами праці, а й досягти збалансованості, оскільки вони взаємозалежні у процесі виробництва. Наприклад, мобілізація тільки трудових резервів при незмінних засобах і предметах праці не дозволить досягнути кращих виробничих результатів.

Ефективне функціонування основних бізнес-процесів в значній мірі залежить від бізнес-процесів забезпечення, що пов'язані з фінансовим, юридичним забезпеченням діяльності, забезпеченням кадрами, постачанням комплектуючих матеріалів, ремонтом і технічним обслуговуванням тощо. Від того, наскільки ефективно дані процеси організовані, залежить успішна діяльність авіакомпанії в цілому.

Особливу увагу при пошуку резервів підвищення ефективності необхідно приділяти бізнес-процесам розвитку. Саме ці резерви спрямовані на довгострокову перспективу стабільного і успішного функціонування компанії. Резерви бізнес-процесів розвитку насамперед пов'язані зі здатністю авіакомпанії успішно пристосовуватись до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов (набір і характер яких неможливо визначити заздалегідь) без збитку для намічених цілей і задач даної компанії. Здатність до адаптації визначається «динамічними здібностями» авіакомпанії. Динамічні здібності авіакомпанії – це потенціал компанії в інтегруванні, створенні та реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для відповідності

динамічно мінливому середовищу. Виділяють три рівні адаптації до умов зовнішнього середовища. Перший рівень – функціональний, який включає здібності, необхідні для виживання компанії і підтримки основних бізнес-процесів.

Другий рівень безпосередньо пов'язаний з динамічними здібностями, оскільки відображає ідею необхідності динамічного поліпшення організаційних бізнес-процесів. Під таким типом здібностей розуміють «повторюваний процес інновацій, виробничої гнучкості, здатності реагування на ринкові зміни» [4].

Третій рівень ієрархії здатності пристосовуватись до мінливих умов середовища функціонування – креативний або підприємницький, який включає в себе здібності, пов'язані з умінням компанії розробляти нові стратегії швидше, ніж конкуренти, шляхом розпізнавання цінності різних ресурсів. Так як процес розпізнавання повинен відбуватися зі швидкістю, яка відповідає або перевершує швидкість змін зовнішнього середовища, то, на наш погляд, складно провести чітку межу між другим і третім рівнями, так як динамічні здібності також включають в себе і підприємницький аспект, пов'язаний із необхідністю швидких змін, пошуку «нових комбінацій» і «креативного руйнування».

Іншими словами, для забезпечення стабільності діяльності авіакомпанія, враховуючи вимоги та зміни середовища функціонування, повинна постійно здійснювати оптимізацію своєї бізнес – процесів. Оптимізація може бути двох типів – постійне вдосконалення процесів (еволюційний шлях) і періодична радикальна зміна (революційний шлях). Перший спосіб використовується в межах поточної діяльності, коли підприємству не потрібні різкі зміни. Другий використовується, коли необхідно здійснити перетворення в зв'язку з суттєво зміненними умовами діяльності, наприклад, проведенням комплексної автоматизації. В таких випадках ставиться завдання «почати все з нуля». Такий підхід дозволяє уникнути застосування до «старих» процесів нових технологій.

Крім того, в сучасних умовах спостерігається тенденція «витягування» процесів за межі компанії, тобто створення крос-організаційних процесів, в тому числі організація процесу електронної комерції (e-бізнес). Створення та оптимізація крос-організаційних процесів спрямовані на зниження зовнішніх трансакційних витрат компанії, що сприяє підвищенню ефективності діяльності авіакомпанії.

Висновки

Отже, основним завданням управління бізнес-процесами є організація ефективної взаємодії як всередині компанії, так і зовні – з навколишнім середовищем, виявлення резервів і забезпечення ефективності діяльності авіакомпанії в цілому.

Постійно здійснюючи моніторинг і аналіз бізнес-процесів, компанія знаходить резерви підвищення ефективності своєї діяльності шляхом оптимізації бізнес-процесів. Завдяки цьому можуть бути виявлені і усунені такі фактори неефективності як дублювання функцій, «вузькі» місця, надмірна вартість

деяких операцій, низька якість виконання операцій, наявність зайвих операцій, неузгодженість дій учасників та ін.

Дослідження показало, що в сучасних умовах ефективною можна вважати авіакомпанії, які здатні швидко реагувати на зміни середовища функціонування, формувати або трансформувати деякі технологічні, ринкові та конкурентні умови зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Varian R. Microeconomic Analysis / Varian R. – New York: W.W. Norton & Company, 2011. – 1024 p.

2. Winter S.G. Understanding dynamic capabilities. // Strategic Management Journal. – 2003. – Vol. 10. – P. 991–995.

3. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии. // Вестник СПбГУ. Сер. 8 «Менеджмент». – 2003. – Вып. 3. – С. 47–75.

4. Сарычев А.Е. Оценка ресурсов и способностей компании в условиях динамизма внешней среды и глобализации // Российское предпринимательство. – 2008. – №7. Вып. 2 (115). – С. 44–49.

5. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / Edvinsson L. Malone M.S. – New York: Harper Business, 1997. – 534 p.

УДК 331.108.26

Т.М. СИДОРЕНКО,

аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

Сучасні підходи щодо формування кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування

У статті розглянуті сучасні наукові підходи щодо формування кадрового потенціалу підприємств. Проведено аналіз стану кадрового потенціалу підприємств, проаналізовано особливості формування та використання кадрового потенціалу, здійснено оцінку ефективності кадрового потенціалу в системі управління підприємств.

Ключові слова: підвищення, кадровий потенціал, уміння, склад, переваги, підприємства, управління, формування.

В статье рассмотрены современные научные подходы к формированию кадрового потенциала предприятий. Проведен анализ состояния кадрового потенциала предприятий, проанализированы особенности формирования и использования кадрового потенциала, осуществлена оценка эффективности кадрового потенциала в системе управления предприятий.

Ключевые слова: повышение, кадровый потенциал, умения, склад, преимущества, предприятия, управление, формирование.

The article describes the modern scientific approaches to the formation of human resources enterprise. Conducted analysis of the human resources of enterprise, analyzed the features of the formation and use of human resources, the estimation of the efficiency of human resources in the system management of enterprises.

Keywords: increase, human resources, skills, composition, benefits, enterprise, management, forming.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток економіки України неможливий без ефективного процесу управління кадровим потенціалом – головного чинника виробництва.

Ефективність діяльності підприємства, досягнуті ним конкурентні переваги на конкурентному ринку залежать від формування, використання і розвитку кадрового потенціалу. В цій ситуації особливої актуальності набуває проблема розробки комплексу цілеспрямованих дій з управління кадровим потенціалом як на підприємстві в цілому, так і на рівні окремих проектів.

Управління кадровим потенціалом можна визначити як діяльність, яка спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Кадровий чинник завжди належав до вирішальних. Однак його значення особливо зростає на перехідних періодах і тим більше у кризових ситуаціях, коли потрібно створювати нові підходи до організації управління, які б відповідали умовам не тільки сьогодення, а й майбутнього.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Потрібно відмітити, що проблемам формування кадрового потенціалу присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як В.Г. Андрійчук, Т.Ю. Базаров, Т.І. Балановська, О.Д. Гудзинський, Г. Деслер, Г.А. Дмитренко, А.П. Єгоршин, Й.С. Заводський, Н.І. Архіпова, І.Ф. Зінов'єва, А.Я. Кібанов, Р.П. Колосова, Ю.В. Яременко, О.А. Платонов, О.Г. Шпикуляк та багато інших. Їхні дослідження дозволили по-новому подивитися на проблеми ефективного розвитку та використання кадрового потенціалу підприємств у сучасних умовах.

Мета статті. Обґрунтування основних підходів формування кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування і визначення змісту його окремих структурних елементів. А також проаналізувати розвиток та ефективність використання кадрового потенціалу та його вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підвищення ефективності роботи персоналу було і залишається актуальною проблемою для будь-якого підприємства. Останнім часом активізувалися дослідження в галузі управління кадровим потенціалом підприємства, який є складовою частиною економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток кадрового потенціалу виступає важливим напрямом розвитку кожного підприємства та засобом досягнення стійких конкурентних переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Кадрова складова потенціалу підприємства відіграє важливу роль в його діяльності, від рівня використання та збалансованості якої залежать досягнуті конкурентні переваги, високі кінцеві показники, забезпечення сталого розвитку підприємства. Особливе значення має те, що персонал підприємства здатен реагувати на динамічні зміни середовища, поєднувати усі компоненти економічної системи підприємства.

Значення ролі людини в розвитку підприємництва, ділової активності суб'єктів господарювання відповідно до Конституції України, а також право людини на працю, принципи оплати праці, основи зайнятості населення, право працівників на охорону праці – все це визначають основні закони України [1].

Зміни зовнішнього середовища ставлять перед підприємствами низку завдань, які вирішуються персоналом підприємства за умови наявності адекватних і ефективних трудових відносин. У зв'язку з цим логічно представити цінність управління виробничими відносинами при формуванні певних можливостей і переваг підприємства.

В умовах сучасного етапу науково-технічної революції докорінним чином змінилася роль людини у виробництві. Якщо раніше вона розглядалася лише як один з факторів виробництва, то сьогодні людина перетворилася на головний стратегічний ресурс, головне надбання підприємства у конкурентній боротьбі. Це пов'язано зі здатністю людини до творчості та з раціоналізаторськими здібностями, що зараз стає основною, вирішальною умовою успіху будь-якої діяльності. У зв'язку з цим витрати, які пов'язані з персоналом, почали розглядатися як довгострокові інвестиції в людський капітал, який зараз визнано основним джерелом прибутку [3].

Процес формування кадрового потенціалу є одним із напрямків економічної стратегії підприємства побутового обслуговування і передбачає створення кадрових ресурсів і компетенції таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних тактичних і оперативних цілей діяльності. При цьому використовуються такі основні наукові підходи:

1. Використання системного підходу при формуванні кадрового потенціалу передбачає розгляд всіх елементів соціально-економічної системи підприємства в єдності і взаємозв'язку. Підприємство є відкритою соціально-економічною системою, яка в свою чергу є складовою частиною чи підсистемою системи більш високого порядку.

2. Відтворювальний підхід. У широкому значенні формування кадрового потенціалу є початковою стадією його від-

творення, в процесі якого вирішуються наступні питання: підтримка працівників в стані нормальної життєдіяльності; постійне збільшення контингенту працівників; всебічний розвиток особистості працівника; підготовка і перепідготовка кваліфікованих кадрів.

3. Динамічний підхід пов'язаний із необхідністю розгляду кадрового потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і підпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу.

4. Оптимізаційний підхід реалізується через визначення кількісних характеристик кадрового потенціалу і встановлення залежності між окремими його складовими за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.

5. Структурний підхід у процесі формування кадрового потенціалу заснований на його структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед його складових з метою встановлення раціональності співвідношення між ними.

Ефективність використання кадрового потенціалу підприємства можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети, до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

Три основні системи критеріальні показники ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу:

1) система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка включає показники: прибуток до оподаткування, оподатковуваний, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, строк окупності інвестицій, рентабельність інвестицій;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка включає показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка включає показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на одного працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі.

Розмір потенціалу трудових ресурсів залежить як від трудового, так і кадрового потенціалу, але ведучою стороною є потенціал кадровий, оскільки результативність використання трудових ресурсів, в першу чергу, залежить від кадрового потенціалу, правильне використання якого забезпечує досягнення потрібного рівня потенціалу трудового. Змінити величину кадрового потенціалу можливо шляхом зміни структури, складу та якісних характеристик носія. Зміна

Динаміка підвищення кваліфікації кадрів підприємств побутового обслуговування

Види послуг	Підвищили кваліфікацію, тис. осіб					Динаміка (2008–2012)
	2008	2009	2010	2011	2012	
Всього	451,5	430,6	436,9	460,7	481,5	106,6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	13,9	10,6	11,7	13,5	14,6	105
Діяльність готелів та ресторанів	1,3	0,9	1,4	1,2	1,1	84,6
Діяльність транспорту та зв'язку	126,5	110,5	107,7	108,8	111,2	87,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	22,9	21,6	25,5	26,8	30,1	131,4
Освіта	153,7	156,9	162,0	177,7	181,8	118,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	123,6	120,8	118,8	121,8	132,3	107
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	9,6	9,3	9,8	10,9	10,4	108,3

* Складено та опрацьовано автором на основі статистичного збірника «Праця України 2009–2013 роки».

якісних характеристик носія кадрового потенціалу за планом відбувається шляхом навчання, підвищення кваліфікації, ротації кадрів (див. табл.).

Отже, із наведених даних (див. табл.) видно, що кількість працівників, котрі підвищують свою кваліфікацію, з кожним роком зростає. Зміна структури кадрів за планом виконується при зміні технічного та організаційного рівня виробництва, постачання, збуту, при зміні профілю підприємства, при переході до нової продукції, при зміні режиму праці. Зміна складу кадрів є менш керованим процесом, ніж зміна інших елементів носія, оскільки утримати працівника, який вирішив звільнитися, можливо лише шляхом поліпшення умов його праці, що потребує додаткових витрат.

Формування кадрового потенціалу, з одного боку, полягає в компетентному відборі найбільш придатних осіб, на посади і складається з пошуку, вивчення та оцінки кандидатів, які найбільш повно відповідають загальним та спеціальним вимогам, що встановлені для працівників. У даному випадку головна увага зосереджена на прогнозуванні та плануванні потреби в кадрах, оцінці претендентів, формуванні резерву на просування та організації роботи кадрової служби [4].

З іншого боку, формування кадрового потенціалу являє собою складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань та умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретно їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від трудового потенціалу працівника як сукупності якісних характеристик людини.

Кадровий потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсів підприємства. Люди не є пасивним об'єктом управління, вони активно змінюють себе, свої особистісні та професійні характеристики, ставлення до праці.

Особливості сучасного формування кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування зумовлені: розвитком різних організаційно-правових структур на основі приватної форми власності; необхідністю постійного пристосування до динамічних змін середовища; посиленням процесів економічної глобалізації; різноплановістю і диверсифікацією діяльності; ментальністю вітчизняного населення; диференціацією населення за рівнем грошових доходів.

Висновки

Отже, основа формування кадрового потенціалу підприємства включає процес задоволення матеріальних, соціальних і культурних потреб персоналу. Цей процес безпосередньо пов'язаний із створенням умов для нормальної життєдіяльності працівників та їх розвитку. Кваліфікаційні та соціальні характеристики кадрового потенціалу заслуговують особливої уваги в умовах перехідного періоду, пов'язаного з кризовими ситуаціями, соціальною напругою в суспільстві, не адаптованістю соціуму до ринкових умов.

Список використаних джерел

1. Про зайнятість населення: Закон України станом на 16.06.2006 / Верховна Рада України. Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2006. – 27 с.
2. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: [монографія] / [Бузько І.Р., Вартанова О.В., Надьон Г.О. та ін.]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
3. Шульга А.Ю. Методика формування кадрової стратегії на підприємстві на основі компонентів трудового потенціалу / А.Ю. Шульга // Економіка розвитку. – 2004. – №4 (36). – С. 66–69.
4. Максименко Д.В. Формування кадрового потенціалу виноградарсько-виробничих господарств Закарпаття. – Мукачево: Карпатська вежа, 2010. – 216 с.

Основний методичний інструментарій функціонування контролінгу доходів морських портів України

У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення основного інструментарію контролінгу доходів в портовій галузі України. Акцентовано увагу на необхідності розподілу інструментів відповідно за періодичністю, фазами циклу та ієрархічним підходом.

Ключові слова: контролінг доходів, методичний інструментарій, періодичність, фази циклу, ієрархічний підхід.

В статье рассмотрены теоретические аспекты определения основного инструментария контроллинга доходов в портовой отрасли Украины. Акцентировано внимание на необходимости распределения инструментов соответственно по периодичности, фазам цикла и иерархическому подходу.

Ключевые слова: контроллинг доходов, методический инструментарий, периодичность, фазы цикла, иерархический подход.

In the article the theoretical aspects of determination of basic tool of controlling's profits are considered in port industry of Ukraine. Attention is accented on the necessity of distributing of instruments accordingly after periodicity, phases of cycle and hieratical approach.

Keywords: controlling income, methodical tools, the frequency, phase of the cycle, hierarchical approach.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки пов'язаний із розвитком інформаційних процесів, необхідністю отримувати відповідні дані в найкоротший термін та згідно з вимогами замовників. Окрім того, глобальні процеси впливають на взаємовідносини між суб'єктами і вимагають від них якісно нових управлінських підходів. Сучасні управлінські стратегії розвитку підприємств формуються з урахуванням контролінгу в системі управління. Контролінг як система управління забезпечує ефективну організацію функціонування підприємства. Своєю чергою, загальна система контролінгу в залежності від виконуваних операцій на підприємстві має свої підсистеми. Формування доходів є ключовим аспектом визначення стратегічного розвитку підприємства. Слід звернути увагу, що планування, контроль та інформаційне забезпечення процесу формування доходів висвітлює контролінг доходів. У морських портах України актуальним питанням є дослідження контролінгу доходів, за допомогою якого можна сформувати стратегію їх розвитку. Практичне впровадження сформованої стратегії неможливо без чітко визначеного методичного інструментарію, за

допомогою якого мають бути досягнуті визначені цілі. За таких умов зростає роль контролінгу доходів як системи, що може забезпечити гармонійне поєднання вимог всіх учасників взаємовідносин, які ініціюють виконання поставленої стратегії розвитку підприємств [2].

Ефективна діяльність морських портів України залежить від багатьох факторів. Слід виділити фактори, які впливають на систему формування доходів на підприємстві. Щоб ефективно організувати діяльність портів загалом, доцільно дослідити систему контролінгу доходів на основі визначення його основних інструментів. На даний момент, не існує визначення інструментарію контролінгу доходів на вітчизняних підприємствах загалом, та в морських портах, зокрема. І тому, механізм формування методичного інструментарію використання контролінгу доходів морських портів України потребує подальшого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом дослідженню різних аспектів контролінгу приділяється значна увага. Серед зарубіжних науковців цим питанням займалися: Г. Мінценберг, М. Портер, М. Блауг, Дж. Ван Хорн, Р. Манн, М. Калверт, Дж. Стонхаус, Д. Хан, М. Еддоус та інші. Також дослідженням системи контролінгу займалися і вітчизняні науковці, серед яких Н.Г. Данилочкіна, Т.С. Журба, С. Виноградова, М.І. Савлук, А.М. Кармінський, А.Г. Примак та інші. Результати досліджень розкривають теоретичні та практичні аспекти застосування контролінгу з урахуванням особливостей розвитку національних економік, підкреслюючи необхідність та важливість використання контролінгу в управлінні діяльності підприємств.

В Україні питання контролінгу відображають наукові праці І.О. Бланка, В.М. Геець, В.В. Карцевої, О.В. Потьомкіної, М.Г. Чумаченко та інші, в яких розглянуті також теоретичні і практичні особливості функціонування контролінгу на підприємствах.

Дослідженню особливостей портової діяльності України присвячені дослідження таких науковців, як А. Затулко, Н. Безуглої, Б. Буркинського, М. Дергауса, С.М. Заволоки, М.В. Ковбятюк, С.В. Крижанівського, Д.О. Грищук, Л.С. Паньковської та інших. Проте на даний момент відсутній розгляд формування та використання контролінгу доходів морських портів України, а також формування його методичного інструментарію.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів щодо систематизації основного методичного інструментарію функціонування контролінгу доходів морських портів України.

Виклад основного матеріалу. Основною діяльністю морських портів України є здійснення вантажно-розвантажувальних робіт та зберігання вантажів на складах. Окрім цього, морські порти здійснюють багато інших операцій, що сприяють їх розвитку.

На даний момент в Україні створюють підстави для використання нових підходів і методів при підготовці та реалізації управлінських рішень. Формування ефективної системи управління на підприємстві безпосередньо пов'язано з системою контролінгу, яка має враховувати тенденції ринкового середовища в Україні.

Контролінг охоплює весь процес управління від формування стратегії та розробки планів до аналізу фактичного досягнення визначених цілей.

Метою управління підприємством загалом, та морськими портами є забезпечення умов для формування бажаних фінансових результатів. Щодо координації системи формування доходів, її планування, контроль та інформаційне забезпечення виділяють систему контролінгу доходів. Таким чином, підприємство має використовувати специфічні інструменти та методи, завдяки яким поставлена мета може бути досягнута з позитивним результатом, в найкоротший термін та з мінімальними витратами.

Як і загальна система контролінгу, контролінг доходів розглядають в стратегічному і оперативному аспекті. Головною особливістю стратегічного характеру контролінгу доходів є формування перспектив розвитку підприємства загалом, виявлення чинників впливу на формування доходів, виявлення резервів для мінімізації витрат зокрема. Найбільш впливовими чинниками при формуванні доходів в морських портах України є вантажообіг (його збільшення або зменшення), обсяг перевезень за певний період часу, тарифна ставка та ін. [4]. Щодо оперативного контролінгу доходів, він повинен забезпечувати фактичне виконання запланованих показників діяльності. Причому дієвість оперативного контролінгу залежить від можливості своєчасного виявлення змін (позитивних чи негативних) для забезпечення коригування планів і програм.

Морські порти України повинні досить виважено підходити до формування відповідного «набору» методичного інструментарію контролінгу доходів. Для цього необхідно враховувати галузеву особливість діяльності, стадію життєвого циклу, перспективи щодо подальшого розвитку, внутрішню та зовнішню конкуренцію, мотивацію співробітників та ін. [5]

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду [1, 9] використання системи контролінгу дає підстави для розподілу загального інструментарію відповідно на дві великі групи – за періодичністю (оперативний, стратегічний) та за фазами циклу контролінгу. Серед загального інструментарію можна виділити той методичний інструментарій, який забезпечить ефективне функціонування контролінгу доходів на підприємстві.

За періодичністю методичний інструментарій контролінгу доходів морських портів України включає:

1. Оперативний контролінг доходів:
 - розрахунок виробничого результату на короткостроковий період;
 - оптимізація обсягів партій продукції;
 - аналіз вузьких місць;
 - ABC-аналіз;
 - маржинальний аналіз;
 - CVP-аналіз;
 - коефіцієнт фінансової міцності;
 - інструментарій логістики;
 - планування завантаження потужностей;
 - ціноутворення (формування тарифної політики);
 - визначення показників ефективності по підрозділам.
 2. Стратегічний контролінг доходів:
 - бенчмаркінг;
 - SWOT-аналіз;
 - PEST-аналіз;
 - аналіз конкурентних переваг за Портером;
 - аналіз потенціалу;
 - аналіз життєвого циклу;
 - аналіз ланцюга доставки;
 - аналіз чутливості;
 - аналіз сценаріїв та їх побудова;
 - портфельний аналіз;
 - аналіз відхилень;
 - функціонально-вартісний аналіз (ФВА);
 - фінансове планування;
 - аналіз факторів витрат;
 - аналіз логістичних ланцюгів.
- Інформація, яка отримується за допомогою використання інструментів оперативного та стратегічного контролінгу доходів, надає можливість керівнику краще зрозуміти взаємозв'язок між окремими елементами процесів, які відбуваються в морських портах [6].
- Морські порти мають право самостійно формувати методичний інструментарій контролінгу доходів з урахуванням його фаз циклу, а також від своєї особливості та напрямів діяльності. Причому в залежності від тієї чи іншої ситуації, інструментарій може бути гнучким, щоб він мав змогу забезпечити своєчасне реагування на цю ситуацію. Друга група інструментарію враховує наступні фази циклу контролінгу доходів, які є дуже важливими при формуванні комплексної системи:
1. Облік і аудит:
 - показники управлінського обліку;
 - функціональна калькуляція витрат;
 - розрахунок повних витрат і визначення цільових витрат;
 - калькуляція проектів і продукції;
 - облік за центрами відповідальності (доходи);
 - аналіз витрат і результатів.
 2. Планування:
 - GAP-аналіз;
 - аналіз та оптимізація обсягу замовлень;
 - ступінчастий аналіз сум покриття;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- маржинальний аналіз;
- аналіз тарифних знижок;
- аналіз напрямів збуту;
- аналіз поставок;
- планування виробничого персоналу;
- сіткове планування

3. Моніторинг:

- система раннього попередження;
- SWOT–аналіз;
- GAP–аналіз;
- аналіз життєвого циклу;
- аналіз конкурентних переваг за Портером;
- аналіз якості обслуговування;
- формування тарифної політики.

4. Контроль:

- контроль відповідності фактичних показників плановим;
- аналіз доходів за центрами обліку і звітності;
- аналіз припустимих витрат;
- визначення показників ефективності за підрозділами.

Таким чином, вище перераховані основні методичні інструменти функціонування контролінгу доходів, за допомогою яких забезпечується розвиток комплексної системи формування та використання доходів морських портів України. Головними ознаками виділені період дії контролінгу та його фази циклу. Проте така класифікація не є вичерпною [3]. Також слід врахувати ієрархію користувачів інформації та портову особливість.

Класифікація методичного інструментарію контролінгу доходів в морських портах України відповідно до ієрархічного підходу:

1. Вищий (макро–) рівень:

- PEST–аналіз;
- портфельний аналіз;
- аналіз стратегічного позиціонування;
- побудова сценаріїв;
- планування виробничого результату;
- фінансове планування;
- планування завантаження потужності;
- маржинальний аналіз;
- CVP–аналіз.

2. Середній (мезо–) рівень:

- бенчмаркінг;
- SWOT–аналіз;
- аналіз життєвого циклу;
- аналіз конкурентних переваг за Портером;
- аналіз чутливості;
- планування виробничого результату;
- аналіз відхилень фактичних показників від планових;
- ступінчастий аналіз сум покриття;
- функціонально–вартісний аналіз (ФВА);
- маржинальний аналіз.
- визначення показників ефективності за підрозділами;

3. Нижній (мікро–) рівень:

- гуртки якості;
- аналіз ланцюга доставки;
- аналіз відхилень;
- сіткове планування;
- SWOT–аналіз;
- аналіз вузьких місць;
- маржинальний аналіз;
- CVP–аналіз;
- ABC–аналіз;
- аналіз оптимального обсягу замовлень.

Ієрархічний підхід до формування інструментарію контролінгу доходів ставить першочерговим завданням забезпечення відповідною інформацією різних рівнів керівництва. Чим вищий рівень керівництва, тим інформація має бути деталізованою. Вищий рівень керівництва має контролювати загальну стратегічну позицію системи і забезпечувати її чітке функціонування, тому в контролінгу доходів такого рівня недоцільно використовувати оперативний інструментарій контролінгу [7].

Важливим в управлінні портів є середній (мезо–) рівень, який поєднує і забезпечує зв'язок між мікро– і макрорівнями. На мезорівень керівництва покладене важливе завдання – забезпечити ефективне функціонування відповідного сегменту системи. Середній рівень має використовувати як інструменти стратегічного, так і оперативного контролінгу доходів.

На мікрорівнях управління в морських портах України необхідно навпаки, деталізувати ситуацію, оскільки масштаби управління є досить вузькими і не потребують узгодження з іншими ланками. Найбільше значення при формуванні контролінгу доходів на нижньому рівні мають завдання короткострокової перспективи, тобто використання оперативних інструментів. Використання цього поділу більш повно розкриває сутність контролінгу доходів, його функціонування та ефективне використання [5].

Загалом доцільно зауважити, що класифікація методичного інструментарію функціонування контролінгу доходів морських портів є досить умовним, але його доцільно використовувати залежно від цілей, які ставлять перед собою порти. Також слід відмітити, що методичний інструментарій залежить від адаптації портів до змін, які можуть відбуватися в оточуючому середовищі [8].

Висновки

На основі вище викладеного матеріалу можна зробити висновки, що завдяки ефективно розробленій системі основного методичного інструментарію контролінгу доходів забезпечується правильна та організована система управління в морських портах України, впровадження в життя стратегій їх розвитку.

Список використаних джерел

1. Дайле А. Практика контроллинга / Дайле А.; пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2003.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2. Карцева В.В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект // Зб. наук. пр., випуск №1. – Ірпінь: Нац. ун-т ДПС України, 2010.
3. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Марченко В.Т. Класифікація чинників, що впливають на фінансові результати діяльності морських портів України // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. – Вип. 11. – Одеса, 2002.
5. Николаева В.П. Контролінг як інструмент управління формування доходів з операційної діяльності підприємств. – Агроінком: СПД Трубак І.М., 2009.
6. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства: монографія / О.В. Оліфіров. – Донецьк: Дон. держ. ун-т ім. Туган-Барановського, 2003.
7. Портна О.В. Контролінг: Навч. посібник / О.В. Портна. – Львів: «Магнолія – 2006», 2007.
8. Потьомкіна О.В. Формування і управління прибутком банківської структури з використанням інструментарію контролінгу. – Луцьк, 2012.
9. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга / Х.Й. Фолмут; пер с нем. – М.: Омега, 2007.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.375.3(188)+061.1ЄС

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

Національні та наднаціональні регуляторні механізми розвитку столичних мегаполісів

У статті розглянуто національні та наднаціональні регуляторні механізми розвитку столичних мегаполісів.

Ключові слова: столичний мегаполіс, економічний розвиток, ЄС, урбанізація, регіональний розвиток.

В статье рассмотрены национальные и наднациональные регуляторные механизмы развития столичных мегаполисов.

Ключевые слова: столичный мегаполис, экономическое развитие, ЕС, урбанизация, региональное развитие.

The article describes the national and supranational regulatory mechanisms of development of capital cities.

Keywords: metropolitan megapolis, economic development, EU, urbanization, regional development.

Постановка проблеми. Доволі велика різниця у масштабах та напрямках ділової активності в містах континенту завжди підштовхувала європейські народи та їхні уряди до прийняття низки економічних та організаційних заходів задля забезпечення таких конвергентних дій, які б сприяли суттєвому зменшенню «протистояння» між столичним містом і периферією. Втім на відміну від СРСР цей процес в Західній Європі не ніс у своїй основі нівелюючої функції. Внаслідок чого ще при створенні Європейського Економічного Співтовариства Римським договором (1957) було передбачено, що обов'язково має бути сформована й наднаціональна структура, яка б

стала відповідальною за регіональний розвиток, й взяла б на себе певні фінансові повноваження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчати світовий та європейський досвід, доцільно за концептуальними документами, в яких закріплено модель відносин між державою та містом, та за сучасними аналітичними дослідженнями таких вчених, як Peter Hall, Donovan D. Rypkema, A. Calafati, A. Faludi та ін., які відстежували динаміку життєдіяльності міст світу загалом та європейських зокрема.

Метою статті є аналіз механізмів розвитку столичних мегаполісів провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу. У ході майже 50-річної історії Спільноти відбувалися значні зміни в структурній політиці ЄС, змінювались її пріоритети, різномірним ставало фінансування країнних проектів, а самі столичні міста могли бути віднесеними до різних цілей очікуваного фінансування, а відтак й отримувати різні обсяги коштів, що були скеровані на окремі проекти. Однак слід визначити, що інституційно діюча зараз регіональна модель ЄС несе в своїй основі чимало різномірних структурних елементів, кожний з яких може бути визнаний відповідальним лише за свої компетенції, котрі охоплюють наступні структури:

- органи ЄС (Європейська Комісія, Європарламент, Рада ЄС, Європейська Рада);
- дорадчі органи (Комітет регіонів);

- асоціації (міст, регіонів, столиць) та інші міжнародні громадські чи місцеві організації;
- фонди ЄС (Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), Європейський соціальний фонд (ЄСФ), та Фонд згуртування);
- програми розвитку (наприклад, JESSICA – Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas);
- національні інституції (Міністерства регіонального розвитку чи інші міністерства, на які покладено відповідні функції);
- інші установи, у тому числі приватний бізнес.

Їх гармонізована, а у деяких випадках і конфліктна діяльність забезпечували в ЄС протягом півстоліття активний конвергентний рух регіонів уперед.

Разом із тим при визначенні функцій головних мегаполісів треба було постійно враховувати особливості урбанізаційних систем країн-учасниць, які суттєво різнилися між собою (рис. 1).

Розвиток столичних ареалів, як переконаний італійський дослідник А. Calafati, вносить докорінні зміни в прилегли, а відтак й залежні від головного міста країни території, в межах яких виникають (de facto) чи відроджуються колись занепаді населенні пункти (в основному невеликі міста, de jure) господарство яких, або ж їхня урбанізаційна система тісно пов'язані зі столицею. Щоправда, деякі з таких міст-супутників можуть з плином часу перетворюватися у спальні квартали для столичних жителів. Відтак при визначенні статусу та на його основі співставлення міст, виявлення їхньої залежності одне від одного треба обов'язково мати у своєму арсеналі інструменти порівняння, які вище згадуваний дослідник вирішив «вписати» в урбанізаційну парадигму (рис. 2).

З цього випливало, що при визначенні певної допомоги (співфінансування) проектам, що надходять із столичних регіонів треба було на початку провести їхню ідентифікацію та вписати в існуючу зараз в Європейському Союзі трирівневу регіональну модель NUTS-I, NUTS-II, NUTS-III і мож-

ливо, що співставити з таксонами менш високого рівня, які офіційно існують в країні.

Не менш важливим завданням може вважатися також чітка і співрозмірна ідентифікація та відповідна статусність міст-супутників. Приміром, чисельність населення м. Парижа є у декілька разів меншою, ніж столичної округи Іль-де-Франс (NUTS-II), у межах якої знаходиться це місто. З цього виходило, що для прилеглих до столиці Франції мікрорегіонів вигіднішим було б позиціонувати себе як частину депресивної території, які мають відставання від середніх по ЄС індикаторів, аніж як успішну частину Великого Парижу. Разом з тим, уніфікація і стандартизація регіональної моделі ЄС дозволила побудувати чітку і продуману цільову структуру регіональної політики Спільноти та проаналізувати її еволюцію (табл. 1).

Як випливає з табл. 1, цілі регіональної політики в ЄС постійно (раз на сім років) змінювалися та уточнювалися. Проте впродовж усього двадцятирічного періоду (1994–2014) у жодній цілі ЄС не згадувалась бодай одна столиця. Якщо взяти до уваги, що головною ціллю була перша мета, на здійснення якої виділялася більша частина коштів (близько 70–80% усього фінансування), то неважко передбачити, що столиці могли скористатися (і те, лише частково) інструментами, що були передбачені метою 2 та метою 3. Натомість депресивні регіони отримали значне фінансування як раз за метою 1. Така система співучасті у фінансуванні спільних проектів могла негативно вплинути на розподіл коштів. Ось чому починаючи з 2007 року регіональна політика стала вважатися частиною політики Згуртування, а столичні регіони з їх неабияким інноваційним потенціалом, отримали більшу можливість використати фінансові ресурси ЄС, зокрема Фонду згуртування (Cohesion Fund). Саме дія цього інструменту викликала серед країн-учасниць чимало дискусій, адже у 2000–2006 роках його активність була орієнтована лише на аутсайдерів європейської економіки. Відтак виникла нагальна потреба в

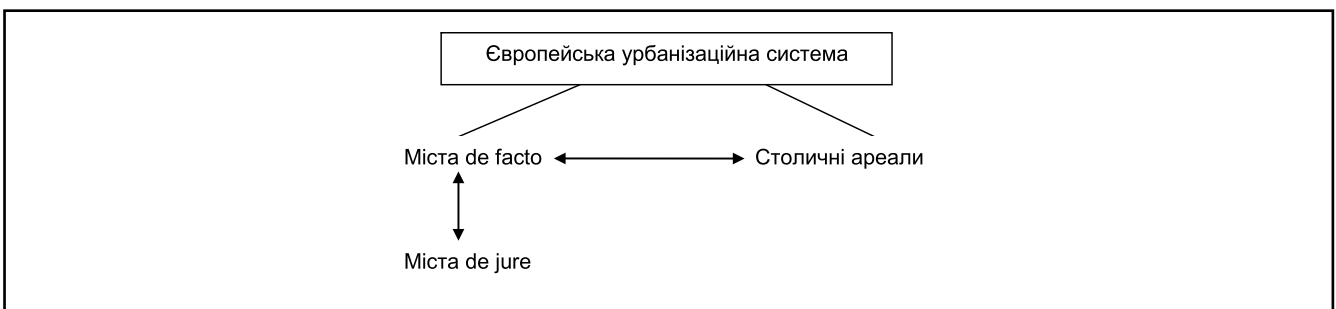


Рисунок 1. Концептуалізація національної урбанізаційної системи ЄС за А. Calafati [1, р. 7]

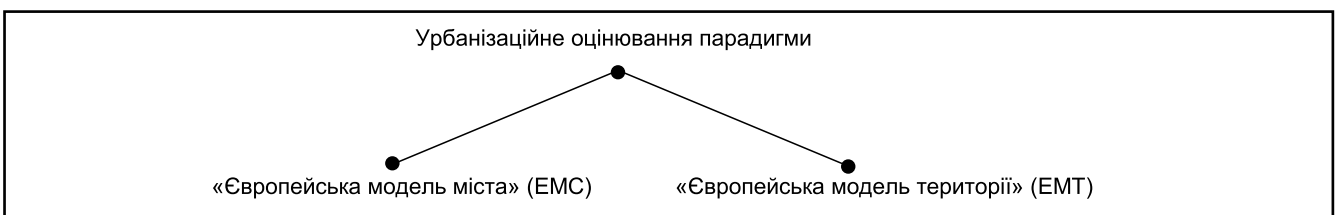


Рисунок 2. Оцінювання перспектив розвитку європейських міст за А. Calafati [1, р. 10]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Еволюція цілей регіональної політики: фокусування на столицях

Періоди			
1994–1999	2000–2006	2007–2013	2014–2020
Цілі			
Мета 1. Сприяння розвитку депресивних регіонів. Мета 2. Переорієнтація старопромислових регіонів з високим рівнем безробіття. Мета 3. Заходи у сфері підвищення зайнятості, у тому числі серед молоді. Мета 4. Адаптація працівників до змін у промисловості; Мета 5. Сприяння розвитку сільських регіонів: Мета 5a. В аграрному секторі та рибальстві; Мета 5b. Сільських територій з низькою густотою населення. Мета 6. Спеціальні пропозиції для Фінляндії, Швеції, Австрія	Мета 1. Сприяння розвитку та реструктуризації регіонів, що мають відставання. Мета 2. Підтримка регіонів зі структурними проблемами в сфері соціально-економічних перетворень. Мета 3. Модернізація політики в галузі освіти, професійно-технічної підготовки та зайнятості	Мета 1. Конвергенція. Мета 2. Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість. Мета 3. Європейська територіальна кооперація	Мета 1. Інвестиції в зростання та зайнятість: – низькорозвинуті регіони; – транзитивні регіони. Мета 2. Європейська територіальна кооперація: – більш розвинуті регіони
Фінансові інструменти			
ЄФРР, ЄСФ, Фонд згуртування, ЄФНГСГ, ЄФНГР	ЄФРР, ЄСФ, ЄФНГСГ, Фонд згуртування, ЄФНГР	ЄФРР, ЄСФ, Фонд згуртування	ЄФРР, ЄСФ, Фонд згуртування
Скеровані цілі європейської політики на столиці			
Мета 3, Мета 2 та Мета 4 (частково)	Мета 3, Мета 2 (частково)	Мета 3, Мета 2 (частково)	Мета 2

Складено автором за даними Єврокомісії.

оцінюванні його діяльності та перспектив, що доволі вдало зробили J. Bachtler та С. Wren [2] та також А. Faludi, котрий провів своєрідну експертизу територіальних наслідків реалізації політики Згуртування [3]. При цьому варто зазначити, що й оцінювання наслідків прискореного розвитку глобальних міст набуло надзвичайної популярності й в інших постіндустріальних країнах щоправда через порівняння їх конкурентних позицій. Доволі вдало це зробив канадський науковець Chr. Kennedy, порівнюючи переваги Монреалю і Торонто [4].

Наднаціональне управління розвитком міст, насамперед столичного рівня, здійснюється у більш складний спосіб, адже

передбачає розширену модель фінансування проектів із максимальним залученням коштів муніципалітетів, банків та інших фінансових інституцій, фондів розвитку міст, а також окремих інвесторів та опційно-холдингових фондів, що створюються в межах державно-приватного партнерства (рис. 3).

Програма JESSICA є яскравим прикладом чітко орієнтованого механізму розвитку міст в ЄС у т.ч. столичного рангу, адже дозволяє з одного боку використати фонди ЄС, зокрема Європейського фонду регіонального розвитку, з другого – знайти фінансове партнерство з місцевим бізнесом, а у деяких випадках й з міжнародним. Саме це свого часу ста-

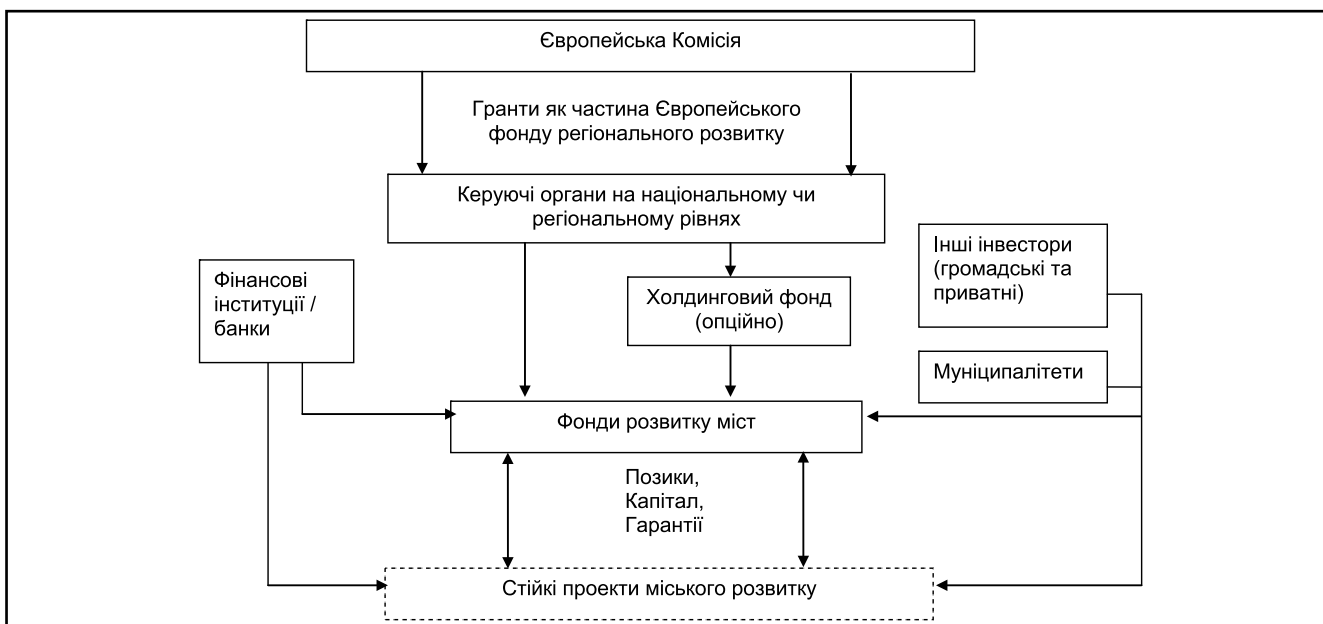


Рисунок 3. Модель управління у програмі JESSICA (2007–2013), за M. Dabrowski [5, p. 25]

Таблиця 2. Системи імплементації програми JESSICA в окремі регіони Польщі та Іспанії [5, р. 27]

	Великопольське	Андалусія	
ЄФРР Керуючий орган	Регіональний уряд	Регіональний уряд	
Керівництво холдингового фонду	ЄІБ	ЄІБ	
Керівництво Фонду міського розвитку (ФМР)	Державний банк	Ahorro Corp. (інвестиційна керуюча компанія)	BBVA (приватний банк)*
Допомога, що надається	Позики	Капітал, Позики	Позики
Бюджет	66,3 млн. євро	40 млн. євро	40,3 млн. євро

* У березні 2013 року в результаті нездатності оцінки проектів ФМР, які реалізуються BBVA, керівництво ним було покладене на Ahorro Corp.

лося з м. Дубліном (Ірландія), в розвиток підприємництва в якому активно інвестували американські ТНК.

Певні регіональні ефекти спільної діяльності в межах зазначеної програми вдалося простежити австрійському дослідникові М. Dabrowski, який провів компаративне дослідження Великопольського воєводства в Польщі та регіону Андалусія в Іспанії (табл. 2).

Наведені вище дві моделі визначають у цілому два домінуючі на цей час підходи – переважно державний (Великопольське воєводство в Польщі) і переважно приватний (Андалусія, Іспанія). При цьому іспанський регіон значно виграв, адже йому сумарно вдалося залучити значно більше коштів і це не були лише позики. Певних змін зазнав також столичний польський регіон, який відтепер перестав вважатися депресивним за рахунок того, що зростаюча частка Варшави в Мазовецькому воєводстві країни призвела до того, що основний індикатор активності/депресивності ВВП регіону почав дорівнювати середньому по ЄС і потоки масштабного фінансового стимулювання розвитку значно зменшились при тому, що частка коштів, що була скерована на регіональний розвиток продовжує залишатися в Польщі доволі високою. Новий бюджет реалізації політики Згуртування на 2014–2020 роки передбачає, що фінансований обсяг складатиме 376 млрд. євро на цей період (у цінах 2011 року) (рис. 4).

У відповідності до цього бюджету столичні міста, як і раніше, не зможуть потрапити до групи найбільших реципієнтів

щодо обсягів фінансування. Проте деякі із столиць (Софія, Нікосія, Валлетта, Загреб) могли б розраховувати на випереджаючу підтримку через систему регіональних грантів, натомість друга частина мегаполісів може розраховувати хіба що на часткове фінансування з боку фондів ЄС за статтею «Більш розвинуті регіони» (Братислава, Бухарест, а також більшість інших столиць). Фактично всі столиці підпадають під категорію «Кооперація», адже відтепер це є не лише розвиток єврорегіонального співробітництва, а й міждержавно–регіонального. Так, приміром, Черкаська область України отримала пропозицію від столичного Мазовецького воєводства Польщі щодо розвитку таких коопераційних зв'язків. При цьому варто зауважити, що обидва регіони не мають виходів до державних кордонів.

Нові тенденції розвитку міст і переймання на себе інноваційних функцій виявили голландські та словенські науковці у своєму масштабному дослідженні розвитку так званих «смарт міст» (Smart cities). Як не парадоксально виглядає те, що саме їм вдалося визначити «столичне лідерство» щодо цього напрямку розвитку, тобто нових комунікаційних технологій. За їхніми даними виходило, що подібні переваги мають лише три столиці ЄС – Загреб (Хорватія), Люксембург (Люксембург), Любляна (Словенія). Натомість в інших державах існує ще одна, на цей раз – «інноваційна» столиця (Тарту в Естонії, Кора в Ірландії, Коїмбра в Португалії), дві (Брюге, Гент в Бельгії; Плевен та Русе в

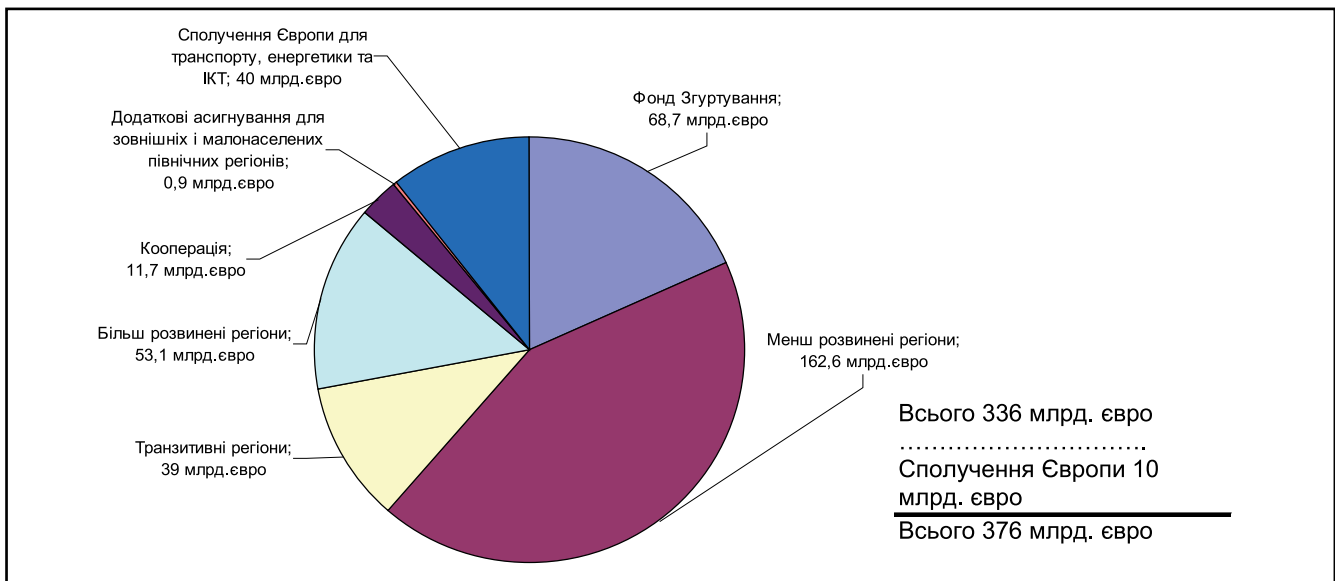


Рисунок 4. Бюджет політики Згуртування ЄС [6]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Болгарії), три або більше (Оулу, Тампере, Турку в Фінляндії тощо) [7, р. 24]. З цього випливає, що активний розвиток інноваційних відносин в ЄС, і це прямо зазначено в стратегії Європейського Союзу «Європа 2020», буде залежати від характеру розвитку подібного роду високотехнологічних зв'язків в межах його основних інноваційних центрів.

Серед багатьох можливих перспектив розвитку міст столичного рівня в Європейському Союзі надзвичайно важливим є виокремлення гіпотез трансформації міського господарства та виведення міст держав – членів на високий рівень глобальної конкурентоспроможності. З огляду на це в ЄС було розроблено п'ять гіпотез можливих міських та столичних моделей [8].

• *Гіпотеза 1.* Міста та міські асоціації мають діяти більш активно на комунікативному рівні Європейського Союзу, стали повноправними (у раді випадків – ключовими) учасниками прийняття рішень в ньому.

Численні саміти, які проводяться в різних столичних мегаполісах можуть впливати на прийняття рішень з питань регіональної політики як в межах обговорення перспектив розвитку так і руслі прийняття стратегій, розподілу ресурсів та визначення пріоритетів.

• *Гіпотеза 2.* Європейські мегаполіси та їх неформальні об'єднання повинні мати позитивну позицію щодо європейської інтеграції навіть тоді, коли вона розходиться з власними уподобаннями та можливим скепсисом щодо Європи рівноправного діалогу. В європейських структурах слід сприймати міста як законних партнерів в межах необхідної комунікації «Голос з міст».

Усі прорахунки та явні помилки, яких припустилися свого часу в ЄС викликали конкретний негативний прояв в межах міських агломерацій, котрі вимушені були приймати різнорівневі рішення з метою збереження сталості у місті. Прикладом може слугувати Лісабонська стратегія з її амбітними планами і з незрозумілою розпливчастою підпорядкованістю при реалізації основних засад.

• *Гіпотеза 3.* Міста та їх об'єднання мають подавати інститутам ЄС інформаційні сигнали щодо позитивного досвіду роботи регіональної влади на місцях, а також в межах діючих в ЄС правових норм і рамок.

Для столиць такий рух є найбільш важливим, адже передбачає не одностороннє сприйняття інформації, а як раз багатостороннє з різноструктурним надходженням сигналів «знизу догори» і «згори донизу», а також в межах здійснення горизонтальних трансферів. З огляду на це нова столична модель не буде виглядати такою, що штучно створена.

• *Гіпотеза 4.* Міста мають відігравати ключову роль у визначенні характеру європейської соціальної моделі за рахунок ідентифікації нормативних вимог та особливої їх ролі в процесі демократичних, соціальних та культурних перетворень.

Позиції столичного міста у багатьох випадках є еталонними для інших територій і значною мірою сприяють поширенню досвіду, в тому числі соціального для інших територій причому не лише країни базування.

• *Гіпотеза 5.* Міста мають сформулювати і узагальнити свої аргументи щодо політичного процесу в Європі, а основним інституціям ЄС – Єврокомісії та Європарламенту слід визначати чіткі позиції реагування та виконувати функції «Відкритого вуха».

При зовнішній простоті цієї гіпотези: одні говорять, другі – слухають, виникає чимало суперечностей, що зумовлені різним баченням розвитку столичного мегаполіса та пропозиціями, які варто буде узагальнювати або ж знаходити компроміс, що дедалі стає все більш складним.

Наведені вище гіпотези розвитку міст і міського господарства можуть з часом перетворитися в конкретну діяльність лише завдяки значним структурним зрушенням в ЄС та запровадженню відповідних фінансових механізмів. За цих обставин аналізована раніше програма JESSICA, починаючи з 2014 року перетворюється в мережну платформу (її презентація відбулася м. Брюссель 27 червня 2012 року), яка включає таке:

– бекграунд (підґрунтя), основою чого є так зване бюджетне рев'ю та П'ятий звіт щодо реалізації політики Згуртування;

– рівні управління: центральний, що базується на директивному менеджменті та регіональний, основою якого відтепер вважатиметься колективний менеджмент (shared management);

– виконавчими рамками мають стати:

• забезпечення прозорості правил, норм та процедур;

• підвищення синергізму внаслідок підтримки таких форм як гранти;

– забезпечення співставності фінансових інструментів, що використовуються на різних рівнях ЄС [7, р. 3–4].

Таким чином європейська система підтримки столиць не може вважатися явною, і такою, що доволі чітко окреслює де саме має здійснюватися додаткове фінансування міського господарства і чому попри високу дорожнечу житла, робочої сили та існування цілої низки урбаністичних проблем саме ці центри економічної та інституційної активності продовжують залишатися важливими регіонами прикладання інновацій та інвестицій. На нашу думку, в основі принципової моделі руху сигналів та ресурсів лежить як раз так званий ефект переливу (spill-over effect), який свого часу послужив одним із наріжних каменів теоретичного обґрунтування європейської інтеграції.

Столичний мегаполіс завжди має сталі зв'язки як з активними, так і з депресивними територіями в країні спільного розташування. Отримані з боку ЄС аутсайдерами ресурси стають свого роду сигналом для активних територій та столиці щодо можливої кооперації при виконанні проекту, обійтись без чого регіон не зможе в силу більш високої з боку мегаполіса конкуренції інтелектуальних та інших креативних ресурсів в головному місті країни. Водночас сигнали щодо можливої локації основних факторів виробництва в країні поступають від ТНК та ТНБ, а також від МСБ (рис. 5).

Унаслідок цілеспрямованих та послідовних дій та сигналів, що надходять зовні виникає дві сигнально-ресурсні систе-

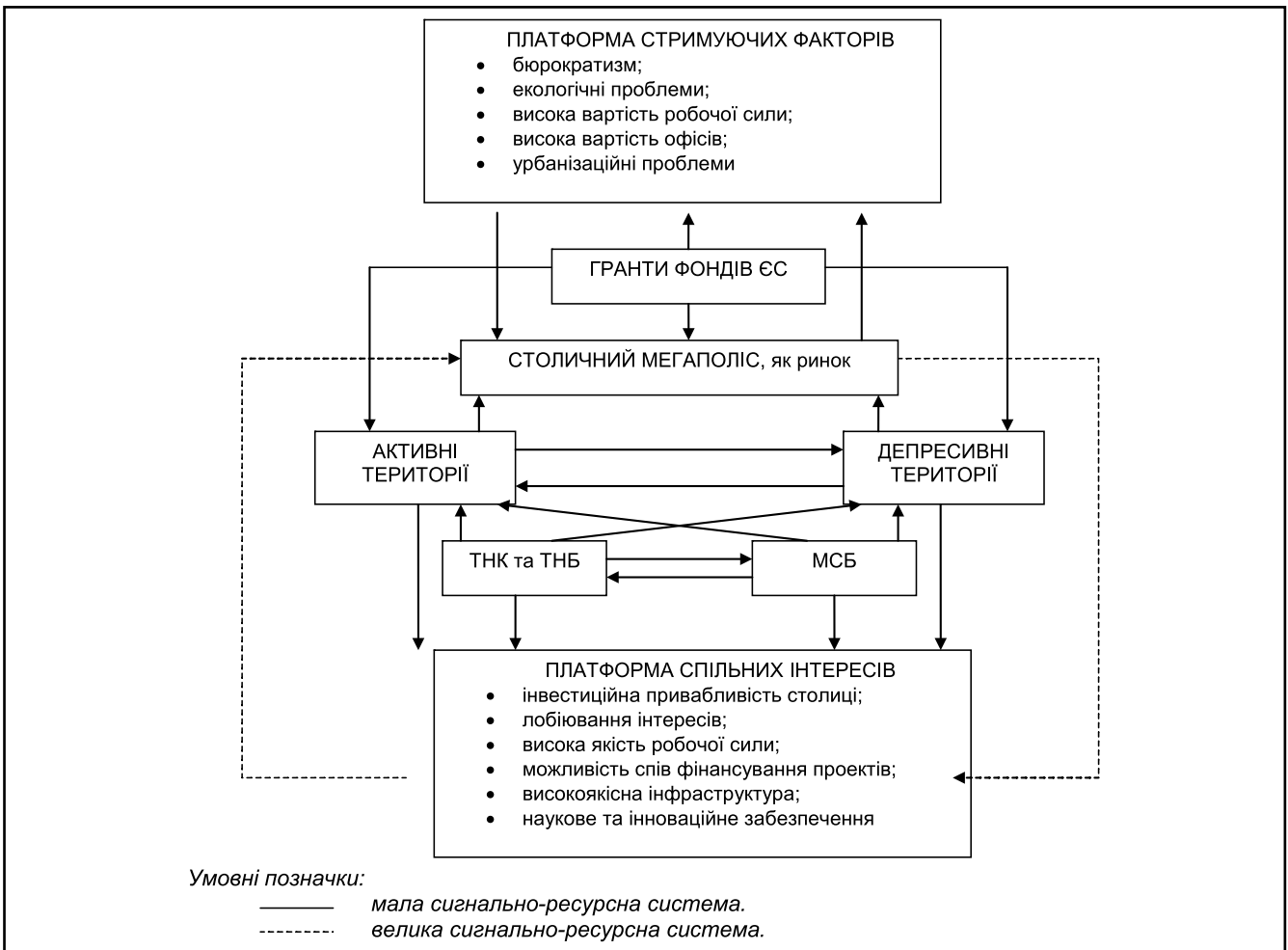


Рисунок 5. Ефект столичного переливу в ЄС

Складено автором.

ми: вертикальна (мала), в основі якої лежить ієрархічна модель проходження інформації і ресурсів і оптимізаційна (велика), внаслідок проходження сигналів в якій приймається рішення щодо грантового чи бізнесового проектів з аналізом привабливості (платформа спільних інтересів, чи навпаки неприйнятності (платформа стримуючих факторів). Як видно з рис. 5, столичний мегаполіс стоїть у самому центрі двох сигнальних систем і за умов прийняття будь-якого (не обов'язково на його користь) рішення він все одно отримуватиме відповідні переваги.

Таким чином ефект переливу європейського столичного мегаполісу полягає в наявності прямої і опосередкованої сигнально-ресурсних систем, котрі забезпечують йому в силу інституційних, організаційних та географічних переваг додатковий приплив фінансових, інноваційних, інтелектуальних та інноваційних ресурсів в креативні сфери міського господарства, тим саме збільшуючи рівень його глобальної конкурентоспроможності.

Висновки

Наведене вище дозволяє стверджувати наступне.

По-перше, регуляторні механізми розвитку столичних міст ЄС являють собою сукупність національних та наднаціональ-

них заходів економічного, соціального та організаційного рівнів скерованих на оптимізацію діяльності в них, що здійснюється за допомогою активного залучення структурних фондів ЄС, місцевих бюджетних ресурсів, а також приватного бізнесу в межах створення партнерських відносин з ним.

По-друге, цілі регіональної (локальної) політики Європейського Союзу суттєво змінилися впродовж останніх двадцяти років, коли вся Спільнота перейшла від донорської моделі до стимулюючої, внаслідок чого підтримувались лише ті проекти, які дозволяли активно розвивати інфраструктуру, людський капітал та креативні сфери. Найбільш прийнятною та ефективною для міського господарства виявилась програма JESSICA, в межах якої вдавалося реалізувати компліментарну модель співфінансування проектів.

По-третє, серед існуючих зараз гіпотез регіонального столичного розвитку найбільшого поширення у прогнозуванні майбутнього мегаполісів знаходять як раз ті, де визначається ключова роль головного міста країни в ідентифікації подальшої перспективи розвитку, котре пояснюється тим, що в межах мегаполісу завжди лежить своєрідний ефект переливу (spill-over effect), основою якого є наявність прямої та опосередкованої сигнально-ресурсних систем, які забезпечують

йому в силу інституційних, організаційних та географічних переваг додатковий приплив фінансових, інноваційних, інтелектуальних та інноваційних ресурсів в креативні сфери міського господарства, тим саме збільшуючи рівень його глобальної конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Calafati A. European Cities' Development Trajectories: A Methodological Framework. [Електрон./ ресурс]. Режим доступу: www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/dagener/studies/pdf/citiesoftomorrow
2. Bachtler J., Wren C. Evaluation of European Union Cohesion Policy: Research Question and Policy Challenges / John Bachtler, Colin Wren // Regional Studies. – 2006. – №2 (Vol. 40). – P. 143–153.
3. Faludi A. From European Spatial Development to Territorial Cohesion Policy / Andreas Faludi // Regional Studies. – 2006. – №6 (Vol. 40). – P. 667–678.

4. Kennedy Chr. The evolution of Great World Cities – Urban Wealth and Economic Growth. – Toronto: University of Toronto Press, 2011. – 242 p.

5. Dablowski M. Financial engineering instruments and multi-level governance: trawing the ice between the Public and Private actors in urban development policy? / Margin Dablowski // Regions. – 2013. – №292. – P. 25–27.

6. Budget for Cohesion Policy Post 2013 (2011 prices) [Електрон. ресурс]. Режим доступу: www.ec.europa.eu/regional_policy/

7. Smart cities. Ranking of European medium-sized cities. Final report. – Ljubljana: University of Ljubljana, 2007. – 27 p.

8. Cities in Europe – Europe in the Cities. Final report. – Vienn: Center for Urban Dialogue and European Policy, European Metropolitan Governance, 2011. – 99 p.

9. Financial Instruments in Cohesion Policy 2014–2020. JESSICA NETWORKING Platform. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/

УДК 33(447):339.9

Л.А. СВИСТУН,
к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
Л.І. ШЕВЧЕНКО,
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

Соціально-економічні проблеми та переваги інтеграції України до Європейського Союзу

У статті досліджуються основні переваги та можливі негативні наслідки вступу України до ЄС. Проведений SWOT-аналіз перспектив та загроз євроінтеграції України в політичній, соціальній та економічній сферах.

Ключові слова: євроінтеграція, імпорт, експорт, дефіцит бюджету, лібералізація торгівлі, офшоризація, боргова криза.

В статье исследуются основные преимущества и возможные негативные последствия вступления Украины в ЕС. Проведен SWOT-анализ перспектив и угроз евроинтеграции Украины в политической, социальной и экономической сферах.

Ключевые слова: евроинтеграция, импорт, экспорт, дефицит бюджета, либерализация торговли, офшоризация, долговой кризис.

This paper investigates the main benefits and possible negative consequences of Ukraine's accession to the EU. Conducted SWOT-analysis of prospects and threats Ukraine's European integration in the political, social and economic life.

Keywords: european integration, import, export, budget deficits, trade liberalization, offshore, the debt crisis.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси у політичній, економічній, соціальній і духовній сферах є одним із характерних елементів сучасної Європи. Актуальність дослідження визначається тією роллю, яку відіграє Європейський Союз (ЄС) у сучасному світі, а також практичним значенням інтеграції України до цієї організації як для науки, так і для державної політики. Необхідно всебічно вивчити наслідки вступу нашої держави в європейське співтовариство. Таким чином, самостійність України зовсім не означає її самоізоляції на міжнародній арені.

Сучасні тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми та потребують від неї активної участі в їх вирішенні. Характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. При цьому навіть ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчувають на собі їх відчутний вплив.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичною і методологічною основою роботи послужили закони і нормативні акти, публікації вчених у фахових, періодичних виданнях. Серед дослідників даного питання слід відмітити таких авторів, як А.С. Гальчинський [1], О.А. Корнієвський [2], В. Опришко, В. Посельський [4], у

статтях яких детально розкрито нормативно-правова база стосунків Україна – ЄС, проведений глибокий аналіз проблем і перспектив розвитку стосунків Україна – ЄС.

Метою статті є дослідження основних переваг та можливих негативних наслідків вступу України до ЄС, а також проведення SWOT-аналізу перспектив та загроз євроінтеграції України у політичній, соціальній та економічній сферах.

Виклад основного матеріалу. Європейський Союз – це організація, яка в процесі свого розвитку досягла високого рівня політичної інтеграції, уніфікації права, економічного співробітництва, соціального забезпечення та культурного розвитку. Головною подією у відносинах України та ЄС було підписання 14 червня 1994 року в Брюсселі Угоди про партнерство та співробітництво. Цей документ заклав стабільний політичний, економічний і культурний діалог між країнами ЄС, з одного боку, та Україною – з іншого. Згідно зі ст. 85 та ст. 90–92 угоди були затверджені Рада співпраці та Парламентська комісія співпраці, які складаються з українських та європейських депутатів [7]. 21 березня 2014 року Україна та ЄС підписали політичну частину угоди про асоціацію в Брюсселі, 28 країн ЄС поставили підписи під даною угодою. Україна та ЄС планували підписати угоду про асоціацію ще на саміті «Східного партнерства» у Вільнюсі 29 листопада 2013 року. За тиждень до підписання уряд призупинив процес євроінтеграції. Це спричинило масові акції протесту в Україні, які завершилися усуненням від влади президента.

Інтеграція України в ЄС має переваги і для України, і для Європейського Союзу. Для нашої держави важливого значення набувають як процес її послідовного наближення до ЄС, так і стратегічний результат цього процесу – повноправне членство в ЄС.

Політичні переваги інтеграції України в ЄС пов'язані зі створенням надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки. Зближення з ЄС є гарантією, а виконання його вимог – інструментом розбудови демократичних інституцій в Україні. Крім того, членство в ЄС відкриє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і нерозповсюдженням зброї масового знищення, дозволить активізувати співробітництво у боротьбі з організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо [8].

Соціальні переваги членства в ЄС пов'язані з наявними тут високим рівнем соціальних стандартів і розвитку гуманітарної сфери, ефективним захистом прав працівників, розвиненою системою охорони довкілля. Наслідком інтеграції України в ЄС стануть суттєві зміни в забезпеченні права на вільне працевлаштування, адекватної оплати та безпеки праці, гарантій соціального забезпечення, належних умов життя громадян, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального захисту і соціального страхування відповідно до європейських стандартів.

З економічного боку євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модерні-

зації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки та техноємності; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні. Економічна інтеграція також надасть можливість використовувати фонди регіонального розвитку ЄС для прискорення виходу на вищий економічний рівень, властивий більш розвиненим країнам Євросоюзу.

У цілому формування на кордонах України могутнього інтеграційного об'єднання з єдиними торговельними правилами, тарифом, адміністративними нормами та процедурами вигідно Україні, оскільки спрощує ведення бізнесу з європейськими компаніями та поліпшує умови торгівлі та інвестування. Розширення стане важливим чинником прискорення економічного розвитку нових членів ЄС, а це означає появу нових бізнесових можливостей для України.

За умови входу України до ЄС можна виділити такі переваги для торговельно-економічної сфери в довготерміновій перспективі:

- розширений Євросоюз може стати найбільш значним ринком збуту українських товарів та джерелом українського імпорту і стати для України головним торговельним партнером;
- поліпшаться умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки нових членів ЄС унаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту і підвищення рівня конкурентного середовища в країнах-кандидатах;
- запровадження в країнах-кандидатах інститутів ринкового регулювання ЄС має привести до певного скорочення обсягів контрабандних торгових операцій та інших форм тіньових операцій, що матиме позитивний вплив на державний бюджет України.

Говорячи про фактори, які гальмують рух України до Європи, доцільно виділити низку таких внутрішніх проблем:

- повільність у проведенні економічних реформ, відсутність помітних результатів внутрішніх соціально-економічних трансформацій;
- високий рівень корупції та економічної злочинності;
- відсутність консенсусу стосовно європейського вибору як серед населення, так і на рівні державних інституцій;
- явний дефіцит досвідчених фахівців з євроінтеграції, насамперед серед політичної еліти і державних службовців України [9].

Україні українці потрібні стійке зростання економіки і підвищення добробуту народу, і досягти цієї мети вона розраховує на шляху євроінтеграції. Але процес євроінтеграції може призвести і до ряду негативних наслідків, про що свідчить досвід інших країн. Серед них можемо виділити такі:

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Послаблення потенціалу економічного зростання. У 60–ті роки ХХ ст. середньорічний приріст ВВП в євроспівтоваристві становив 8,7, був значно вищий, ніж у світі в цілому. У 70–90–ті роки приріст ВВП в євроспівтоваристві істотно зменшився і став нижчий, ніж у цілому у світі. Однак 2001–2005 роки для світової економіки загалом були успішні. Втім у країнах ЄС у ці роки приріст ВВП становив усього 1,9%. І це при тому, що тоді до Євросоюзу вступили десять нових країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) з великим потенціалом економічного зростання. З початку ХХІ ст. динаміка приросту ВВП впала до 1,4 і стала майже удвічі нижча, ніж у світі (рис. 1).

Проте середньорічні темпи приросту ВВП у країнах ЦСЄ за період їхнього вступу в ЄС (2005–2012) виявилися значно гіршими, ніж були за такий же період до вступу в ЄС (1997–2004). Особливо великі втрати понесли країни Балтії, Словенія та Угорщина. За вісім років (це вагомий для макроекономічного аналізу період) до вступу в ЄС ці країни мали середньорічні темпи приросту ВВП від 4 до 7%, а після вступу – від 0,4 до 4%, тобто у 2–3 рази нижчі.

По суті, в країнах ЦСЄ після їхнього вступу до ЄС склалася та ж динаміка спаду темпів приросту ВВП, яка мала місце і в країнах ЄС–15. Тим часом країни СНД, які пройшли схожий із країнами ЦСЄ постсоціалістичний шлях економічної трансформації, практично зберегли сталу динаміку еконо-

мічного зростання. Виходить, що економічно міцні країни ЄС не змогли адекватно підтримати нових, економічно слабкіших партнерів по інтеграції. Хоча економічний потенціал країн ЄС–15 (за обсягом ВВП) тоді у десятки разів перевищував потенціал країн ЦСЄ.

2. Зниження динаміки зовнішньої торгівлі та інвестицій. Важливим аргументом, який часто наводиться на користь євроінтеграції, є лібералізація зовнішньої торгівлі та зростання її обсягів. Однак у країнах ЦСЄ після їхнього вступу в ЄС особливих зрушень у зовнішній торгівлі не сталося. За вісім років після вступу цих країн до ЄС у порівнянні з аналогічним періодом перед вступом середньорічні темпи приросту зовнішнього товарообігу навіть знизилися. В одних країнах торгівля дещо похвалішала, а в інших, навпаки, сповільнилася, і досить суттєво, зокрема в Угорщині, Болгарії, Чехії, Словенії. І хоч темпи приросту торгівлі в країнах ЦСЄ були вищі, ніж у країнах ЄС–15, однак в обох групах країн зміна динаміки за ці періоди була негативна. Тим часом у країнах СНД і у світі загалом за період 2005–2012 років у порівнянні з періодом 1997–2004 років зовнішня торгівля істотно зросла (рис. 2). Отже, вступ країн ЦСЄ в ЄС не призвів до розширення зовнішньої торгівлі загалом і в рамках ЄС зокрема.

Ще гірша ситуація в інвестиційній сфері. У країнах ЦСЄ після їхнього вступу в ЄС динаміка притоку прямих іноземних інвестицій виявилася не кращою, а набагато гіршою, ніж вона

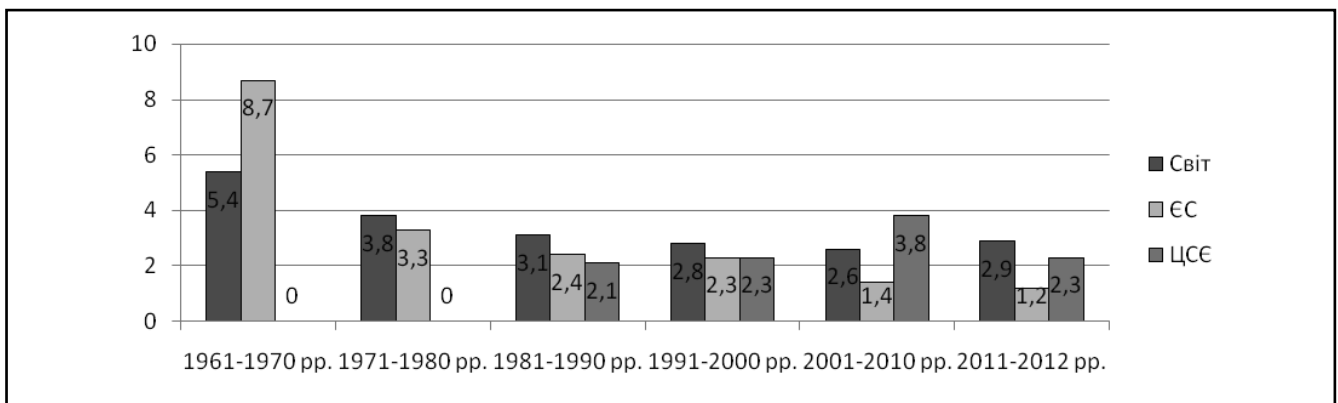


Рисунок 1. Середньорічні темпи приросту ВВП, %

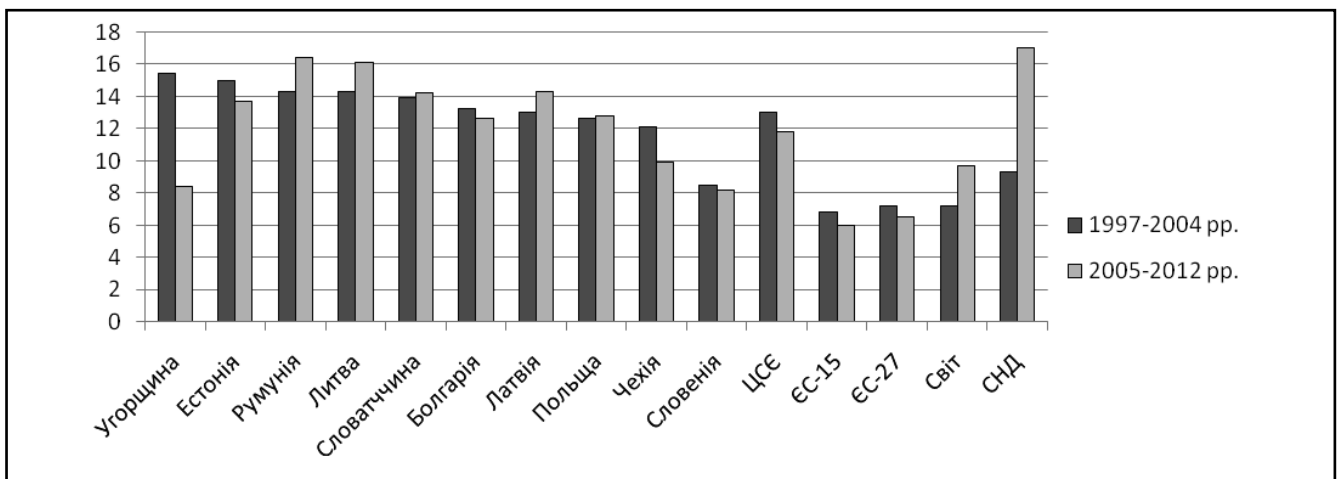


Рисунок 2. Середньорічні темпи приросту обороту зовнішньої торгівлі, %

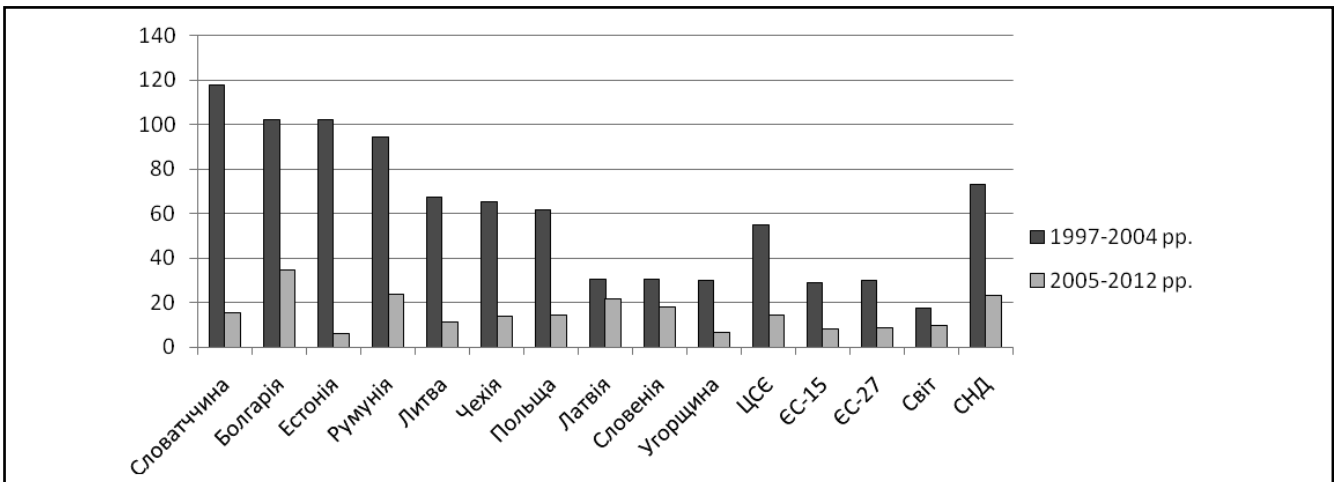


Рисунок 3. Середньорічні темпи приросту прямих іноземних інвестицій, %

була до вступу в ЄС. Середньорічні темпи залучення інвестицій знизилися у 7–10 разів (рис. 3). Причина в тому, що можливості вкладення інвестицій західними інвесторами у країни ЦСЄ були сповна використані ще до вступу останніх в ЄС.

Водночас слід відмітити такі особливості інвестування нових членів ЄС:

- інвестиції в нові країни ЄС часто йдуть не у нове (інноваційне) виробництво, а у скупку активів, які просто переходять від національних до іноземних власників;
- у випадку загрози кризи інвестиції з нових країн ЄС часто реінвестуються в першу чергу і в найбільшій мірі, що спричиняє сильний негативний вплив на їхню економіку;
- лібералізація зовнішньої торгівлі і руху капіталу дуже часто спонукає до відтоку національних коштів з «нових» країн, суми яких нерідко перевищують обсяги залучених прямих іноземних інвестицій.

Отже, інвестиційний феномен євроінтеграції не варто сприймати однозначно, а до можливого інвестиційного буму, який в окремих країнах лише посилив кризу, взагалі треба ставитися обережно.

3. Боргова криза та дискредитація інтеграційного іміджу. Світова економічна криза, яка почалася в 2008 році, виявила найбільш гостру проблему ЄС і особливо єврозони – боргову кризу. Ця криза була зумовлена надмірним і тривалим зростанням боргів за весь період євроінтеграції. Внаслідок цього боргове навантаження на економіку (по відношенню до ВВП) в євроспільноті постійно зростало, і значно вищими темпами, ніж у світі загалом та в інших розвинених країнах. Так, за 22 роки після 1990 року рівень державного боргу до ВВП в єврозоні зріс на 38 в.п., або у 1,5 раза. Це найвищі темпи зростання серед країн ОЕСР, крім Японії. Практично всі країни єврозони, крім Естонії, переобтяжені великими боргами.

За рівнем державної заборгованості до ВВП і єврозона, і ЄС уже випередили США і наздоганяють Японію. У 1990 році США мали вищий рівень заборгованості, ніж країни єврозони і ЄС, а у 2012 році навпаки – значно нижчий. До того ж США у набагато вигіднішій ситуації, оскільки їхня валюта обслуговує близько 70% світового ринку зовніш-

ньої торгівлі, міжнародного капіталу і золотовалютних резервів. Це дозволяє США разом із потоками емісії своєї валюти переносити значну частину боргового навантаження на інші країни.

Отже, зростання державних боргів і зниження темпів розвитку економіки свідчить про «старіння» потенціалу економічного розвитку та ослаблення інтеграційної привабливості. Різке зростання державних боргів у країнах ЄС і єврозони призвело до значних бюджетних дефіцитів. Так, дефіцит державних бюджетів країн ЄС зріс з 0,8% ВВП у 2007 році до 6,8% ВВП у 2009 році. Найбільше зростання дефіциту бюджету в роки кризи було зафіксовано в Ірландії – 31,3%, Греції – 10,6, Великобританії – 10,3, Португалії – 9,8, Іспанії – 8,3%. У 2011–2012 роках дефіцит державного бюджету дещо зменшився в ЄС загалом і в окремих країнах (рис. 4).

Дослідження показують, що в тих країнах, де був вищий рівень державного боргу до ВВП, там був і вищий дефіцит державного бюджету. І навпаки, в тих країнах, де був нижчий рівень державного боргу до ВВП, там був і нижчий дефіцит державного бюджету.

4. Офшоризація та тінізація капіталу. Серйозною проблемою Євросоюзу є офшоризація і тінізація капіталів (приховування доходів, податків, неофіційне вивезення капіталу тощо). Наявність такого явища в ринковому середовищі Євросоюзу не можна вважати цивілізованим, і це не додає йому інтеграційної привабливості. Рівень фінансової офшоризації і тінізації в ЄС, як це не дивно, вдвічі вищий, ніж у неєвропейських країнах (Австралії, Канаді, США, Японії, Новій Зеландії) – членах ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку). До того ж динаміка покращення цього показника в ЄС дуже повільна.

Серед країн ЄС найвищий рівень фінансової тінізації на Кіпрі, у країнах Балтії, Румунії, Болгарії. Досить високий рівень тінізації також в Італії і Греції. Внаслідок офшоризації капіталів в ЄС склалася парадоксальна ситуація, що південні країни (Кіпр, Греція, Іспанія, Італія), які мають високий рівень державної заборгованості до ВВП, водночас мають найвищий рівень накопиченого багатства населення.

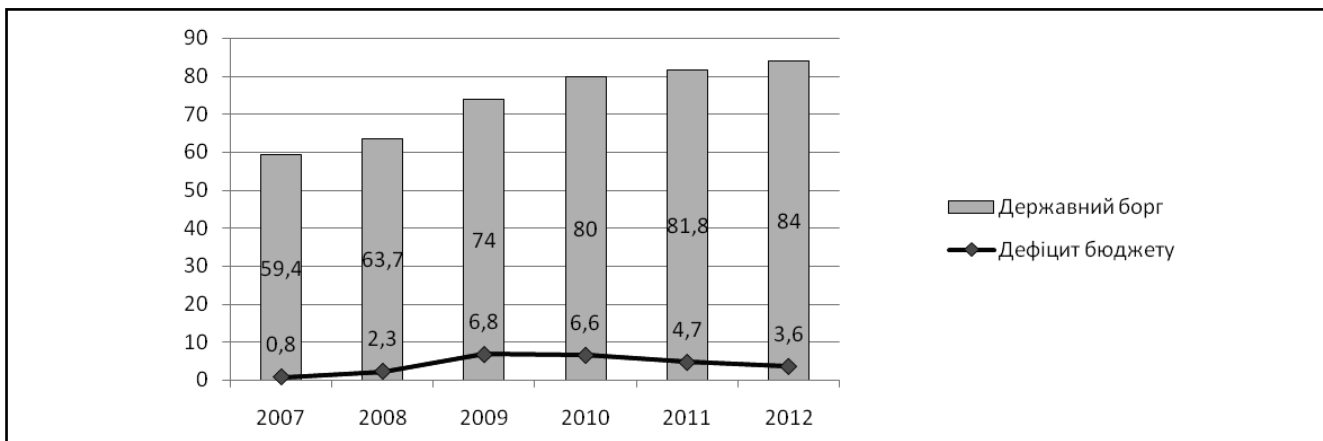


Рисунок 4. Державний борг та дефіцит бюджету ЄС, % до ВВП

Проте серед головних переваг входження України до ЄС можна назвати такі:

1. *Подолання економічної відсталості.* Економічна привабливість Євросоюзу для України полягає насамперед у можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти до такого ж рівня власну економіку. Європа представляє собою один із масштабних платоспроможних та інноваційних ринків, освоїти і заповнити який намагаються багато країн світу, в тому США, Японія, Китай, Індія, Бразилія і Росія. ЄС, особливо його провідні країни, – це територія високоефективної економіки. Середній показник ВВП на жителя в ЄС майже у 8 разів вищий, ніж в Україні і в 2,5 раза, ніж у Росії.

2. *Збільшення залучення інвестицій.* Важливе значення для України має великий інвестиційний потенціал країн ЄС. Група країн ЄС–15 багато років є лідером у світі за потенціалом вивезення прямих іноземних інвестицій на жителя. Цей потенціал значно перевищує інвестиційні можливості Росії і навіть Японії та США. Для України, яка дійсно потребує великих інвестицій і має значні можливості для їх використання, наявність «союз-

ницьких» відносин із країнами – великими інвестиційними донорами – це дуже вагомий аргумент. Однак слід відзначити, що як і в країнах ЦСЄ, виробничо–інноваційна структура прямих іноземних інвестицій в Україні поки що незадовільна. Основна причина – відсутність в Україні сприятливих умов для довготривалих та високо ризикованих інноваційних інвестицій.

3. *Здійснення реформ та модернізації.* Для України дуже важливим є такий аспект євроінтеграції, як реальний поступ у здійсненні реформ і модернізації. Причому не лише економіки, а всіх сфер суспільного життя. Для багатьох країн важливе значення мають насамперед економічні та правові реформи, приведення умов для бізнесу і підприємництва до європейських стандартів. Цей потенціал успішно реалізували Словенія, Польща, Словаччина та країни Балтії, особливо у сфері малого і середнього бізнесу, у податковій, інвестиційній, фінансовій, бюджетній, судовій та адміністративній сферах.

4. *Загалом показники реформ і модернізації суспільства в ЄС – одні з найвищих у світі.* У рейтингах економічної свободи, легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможності економіки, ефективності влади, сприйняття корупції Україна, як і Росія,

SWOT–аналіз інтеграційних намірів України до ЄС

До основних перспектив вступу України до ЄС можна віднести	До очікуваних переваг можна віднести
<ul style="list-style-type: none"> – встановлення стабільної політичної системи; – сприйняття України як важливого суб’єкта політичних відносин; – забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; – запровадження стандартів ЄС у виробництві; – формування середнього класу; – реформування освіти, охорони здоров’я, соціального захисту та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – європейську колективну безпеку; – додаткові інвестиції в українську економіку; – надання субсидій деградуєму сільському господарству; – спільні митні тарифи; – кількісні обмеження імпорту; – антидемпінгову політику; – протекціонізм і контроль експорту; – ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; – відкриття кордонів для вільного пересування населення; – забезпечення високого рівня життя населення та ін.
До слабкостей, які можуть мати місце після вступу, можна віднести	До загроз вступу можна віднести
<ul style="list-style-type: none"> – часткову втрату суверенітету; – невизначеність стратегії розвитку ЄС; – погіршення взаємин із країнами СНД; – втрату конкурентоспроможності певних галузей; – складність переходу на європейський рівень цін; – квотування певних видів товарів; – ускладнення візового режиму зі східними сусідами та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – небезпеку втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом; – можливе переміщення до України шкідливих виробництв; – використання України як сировинного придатку; – використання українців як дешевої робочої сили; – поглиблення демографічного спаду; – незаконну міграцію і вплив кадрів та ін.

значно відстає від країн ЄС (і «старих» і «нових»), нерідко майже на 100 позицій серед 170–180 обстежуваних країн.

Загалом переваги та загрози вступу України до ЄС наведені у таблиці.

Висновки

Отже, для інтеграції в ЄС Україні необхідно суттєво змінити зміст економічної та фінансової політики. Потрібно фактично відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортно-імпорتنих операцій, легалізувати тіньову економіку, дотримуватися вимог щодо захисту прав людини. Чи не найбільші зміни мають відбутися на фінансовому ринку. Доцільно змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття вітчизняного або управлінського фінансового ринку з глобалізованим світовим. На практиці це може призвести до докорінної зміни ринку фінансових послуг у країні, і особливо банківської системи.

Упродовж наступних років для України розпочнеться новий етап економічного співробітництва з ЄС, оскільки після розширення союзу ринок перетвориться для нашої держави на головний і посяде перше місце як ринок збуту українських товарів та друге місце як джерело нашого імпорту. Крім того, більше половини прямих іноземних інвестицій надходить з країн ЄС. А отже, економічна динаміка в ЄС та тенденції економічної співпраці визначатимуть перебіг соціально-економічних процесів в Україні.

Як повноправний учасник побудови об'єднаної Європи, а в майбутньому – член Європейського Союзу Україна зможе впливати на вироблення відповідних рішень і, таким чином, на процеси, що відбуваються на європейському континенті. Перебуваючи осторонь, Україна не матиме ані економічних, ані політичних ресурсів для такого впливу і може перетворитися на

слабкий об'єкт замість активного суб'єкта європейської політики. При вступі до ЄС Україна отримає ряд значних переваг, але, щоб уникнути існуючих загроз, треба поступово впроваджувати стратегічні напрями розвитку ЄС в українську економіку та розробити програму дій щодо безболісної інтеграції України.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А. Глобальні трансформації: Уроки для України / А. Гальчинський // Політика і час. – 2005. – №8. – С. 18–28.
2. Журнал «Сегодня» стаття «Вступление Украины в ЕС: за и против». [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/ukraine/vstuplenie-ukrainy-v-es-za-i-protiv.html>.
3. Корнієвський О.А. Європейський Союз. Співробітництво між Україною та Європейським Союзом // Абетка української політики. Довідник. – К., 2002 – С. 12.
4. Осадча Н.В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу // Електронний вісник Донбасу. – 2011. – №3. – С. 24–25.
5. Посельський В. Розширений Союз та розширена Європа // К.: Юніверс, 2005 – С. 27.
6. Право Європейського Союзу: Підручник / За ред. В.І. Муравйова. – К.: Юрінком Інтер. – 2011. – 704 с.
7. Програма інтеграції України до ЄС, схвалена Указом Президента України від 15.09.2000 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.customs.gov.ua
8. Сіденко В. Розширення Європейського Союзу на схід: наслідки для України / Сіденко В. // Національна безпека та оборона. – 2009. – №9. – С. 25–29.
9. Фіалко А. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС. [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.ucers.org.ua/ua>.
10. Хто є хто в Європейському Союзі. [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.europa.eu.int/comm/igc2000/dialogue/info/offdoc>

В.В. КРУГОВИЙ,

аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Місцевий економічний розвиток (МЕР) та механізми його фінансування

У статті розглядаються механізми фінансування місцевого економічного розвитку, що можуть бути використані українськими містами.

Ключові слова: місцевий економічний розвиток, бюджетні джерела, кредитні джерела, інвестиційні джерела, грантові джерела.

В статье рассматривается перечень механизмов финансирования МЭР, которые могут быть использованы украинскими городами.

Ключевые слова: местное экономическое развитие, бюджетные источники, кредитные источники, инвестиционные источники, грантовые источники.

Mayor is examined in the article to the list of mechanisms of financing, that can be used by the Ukrainian cities.

Keywords: local economic development, budgetary sources, credit sources, investment sources, underback sources.

Постановка проблеми. Більшість механізмів фінансування місцевого економічного розвитку (МЕР) вже давно відомі та широко застосовуються містами України.

Світова практика вкладає в поняття МЕР комплекс інтегрованих заходів, спрямованих на створення, вдосконалення чи реформування системи соціально-економічних зв'язків для забезпечення сталого розвитку економіки певної території.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Чинне українське законодавство та діяльність органів місцевого самоврядування охоплюють переважно більшість основних механізмів фінансування МЕР, що застосовуються містами світу. Втім в українській практиці їх застосування зазвичай є невпорядкованим та безсистемним. Замість взаємодоповнення та забезпечення кумулятивного ефекту для економічного розвитку території, застосування різних механізмів фінансування МЕР часто нівелює результати дії один одного.

Комплексного розуміння концепції місцевого економічного розвитку як системи взаємопов'язаних та взаємоузгоджених механізмів і заходів в Україні бракує як на загальнонаціональному, так і на місцевому рівні. Більшість українських міст визначає пріоритетом залучення інвестицій до муніципальної економіки, проте наразі не має спроможності системно планувати і втілювати політику, спрямовану на поліпшення інвестиційного клімату, формування необхідних умов та застосування належних механізмів для залучення коштів з усіх можливих джерел на потреби МЕР.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Методичні підходи до формування, розподілу і використання фінансових ресурсів регіону з позиції саме його соціально-економічного розвитку висвітлювали вчені: О.Д. Василик та К.В. Павлюк, які є провідними науковцями в бюджетній сфері, ними розроблено бюджетні концепції і теорії, зокрема, значну увагу вони приділили вивченню соціальної спрямованості місцевих бюджетів [1]; Н. Васильєва досліджує проблему підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів; П.В. Ворона аналізує механізми впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток регіону [2]; Н.В. Осадчук розглядає місцеві бюджети і їхню роль у регіональному розвитку, одночасно проводячи детальний аналіз структури його доходів і видатків.

Проте низка питань щодо методів та механізмів організації процесу управління фінансовими ресурсами, проведення оцінки взаємодії органів управління з суб'єктами господарювання на місцевому рівні, розробки й реалізації нетрадиційних організаційних структур в управлінні формуванням та використанням фінансових ресурсів ще не знайшли достатнього науково-теоретичного й методичного вирішення і потребують подальшого вивчення й уточнення з позицій управління на рівні органів місцевого самоврядування.

Метою статті є охоплення максимально широкого переліку механізмів фінансування МЕР, що використовуються, або потенційно можуть бути використані українськими містами.

Виклад основного матеріалу. За нинішніх умов господарювання під час забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень особлива увага приділяється своєчасності та повноті мобілізації фінансових ресурсів і напрямам витрачання їх у різних ланках фінансової сфери. Управління охоплює весь процес формування та використання фінансових ресурсів стосовно доцільності та обґрунтованості здійснення фінансових операцій на місцевому рівні.

Реалізація ефективного процесу управління здебільшого залежить від фінансового забезпечення регіону. На сьогодні органи місцевого самоврядування не повною мірою забезпечені фінансовими ресурсами для виконання повноважень. Частка доходів і видатків місцевих бюджетів у ВВП скоротилася, проте розширилося коло питань, за які відповідають органи місцевого самоврядування [3]. Питання МЕР безперечно має високий пріоритет для органів місцевого самоврядування міст всього світу. Саме розвиток економіки на місцевому рівні створює умови та генерує ресурси, необхідні для місцевого розвитку в інших сферах. Своєю чергою, успішність та динаміка МЕР визначається широким спектром чинників і умов: від стану муніципальної інфраструктури до якості бізнес-середовища й інвестиційного клімату в місті.

Наявність системи місцевого самоврядування – спільна ознака демократичних держав усього світу. Органи місцевого самоврядування можуть відрізнитися обсягом повноважень та ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні, проте суть їх функціональних обов'язків лишається незмінною. Вона полягає у забезпеченні місцевого розвитку в усіх сферах, що належать до компетенції місцевої влади: в економічній, соціальній, культурній.

У рамках реалізації Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй розроблено індекс людського розвитку, за яким оцінюється ступінь розвитку країн світу за трьома показниками: очікувана тривалість життя, освіта – грамотність дорослого населення та кількість вступників до шкіл, добробут населення – валовий внутрішній продукт (ВВП) на особу з урахуванням купівельної спроможності національної валюти. Людський розвиток можна розглядати як узагальнення соціально-економічного розвитку, оскільки перші два показники відображають його соціальну складову, а ВВП – економічну.

Починаючи з другої половини 70-х років ХХ ст. у багатьох країнах світу набуває розповсюдження концепція місцевого економічного розвитку (МЕР).

Місцевий економічний розвиток – це партнерство інтересів громади, підприємницьких кіл та органів місцевого самоврядування у підвищенні добробуту кожного.

МЕР досягається при підтримці або створенні умов сприятливих для комерційного зростання, створення атмосфери підтримки існуючого зростання.

МЕР досягається за рахунок заохочення приватного підприємства, ефективного використання місцевих ресурсів, створення нових робочих місць, розширення податкової бази для підтримки місцевого бюджету.

Головна особливість МЕР полягає у використанні потенціалу місцевих, людських, інституційних та фізичних ресурсів. Така орієнтація веде до зосередження на використанні місцевих ініціатив в процесі розвитку з метою створення нової зайнятості ті стимулювання підвищеної економічної активності.

Не існує єдиної стратегії або програми для здійснення успішного економічного розвитку, оскільки різні громади відрізняються: географічними характеристиками, соціаль-

ним складом, економічними ресурсами, ефективністю дій місцевої влади.

Унаслідок зростаючої децентралізації місцеві органи влади в рамках своїх юридичних повноважень повинні нести все більшу відповідальність за економічну ситуацію в Україні. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» зобов'язує виконавчі органи здійснювати підготовку, а місцеві ради – затверджувати плани, спрямовані на покращення економічної ситуації міст (ст. 27); заохочувати всі види торгівлі (ст. 30), сприяти економічній діяльності зарубіжних компаній на своїй території (ст. 35). Крім того, через те, що центральний уряд постійно змінює обсягів коштів, які надаються місцевим органом влади, останні вимушені покладатися на свої власні сили для того, щоб віднайти власні джерела доходів.

Місцевий економічний розвиток у контексті діяльності органів місцевого самоврядування переслідує такі дві цілі:

1) пошук та переконання інвесторів для того, щоб вони розмістили свій капітал у місті чи регіоні, із ціллю створення більшої кількості робочих;

2) забезпечення конкурентоспроможності території, щоб бути економічно застрахованими для того, щоб вже діючі бізнес-структури залишились на ринку, а підприємства, що тільки створюються, знайшли сприятливі умови для діяльності та розвитку.

Основні функції МЕР наведено у таблиці.

Нині вирішальне значення для забезпечення фінансової основи місцевого самоврядування мають здебільшого доходи місцевих бюджетів. Вони виконують важливу роль у соціально-економічному розвитку території, адже саме з

місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів. Отже, саме місцеві бюджети – це запорука ефективної праці органів місцевого самоврядування [3].

Забезпечення успішного МЕР у сучасній глобальній економіці потребує від місцевих громад модернізації транспортних і комунікаційних мереж, інших об'єктів інфраструктури, а також розвитку людського капіталу.

Серйозним викликом для проведення подібної модернізації виступає забезпеченість взаємопов'язаних критично важливими ресурсами – людськими, технологічними, природними і, звісно, фінансовими.

Джерела фінансування МЕР досить різноманітні в різних країнах. При цьому в національному законодавстві можуть встановлюватися чітко визначені джерела фінансування для окремих суб'єктів, які, своєю чергою, недоступні для інших суб'єктів. Зокрема, це стосується податкових надходжень ті застосування податкових стимулів як джерела фінансування МЕР, що є винятковою компетенцією органів публічного управління. Для окремих суб'єктів можуть встановлюватися законодавчі обмеження щодо можливості отримання фінансових ресурсів з певних джерел або обсягу таких ресурсів. Найчастіше такі обмеження стосуються органів публічного управління, які мають діяти суто в рамках бюджетного законодавства, не перевищувати граничного розміру місцевого боргу, не надавати значні за обсягами місцеві гарантії. Разом із тим більшість джерел фінансування МЕР є доступними для всіх економічних суб'єктів, це сто-

Завдання та функції МЕР

Завдання МЕР	Функції МЕР
Підтримка місцевого бізнесу та розвиток підприємництва	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток бізнес-кластерів; • створення бізнес-інкубаторів, венчурних фондів; • допомога у складанні бізнес-планів та проектів; • консультування з питань аналізу ринків та економічних можливостей; • консультування з визначення цільових ринків та розробки продуктів; • консультування з питань оподаткування та регуляторного середовища; • прогнозування бізнесових процесів, оцінювання видатків і надходжень; • збір інформації про місцеві бізнесові проекти та економічні можливості
Залучення інвестицій у місцеву економіку	<ul style="list-style-type: none"> • визначення секторальних можливостей для економічного розвитку (наприклад, видобувна промисловість, туризм, лісове господарство); • представлення інтересів місцевого бізнесу перед потенційними інвесторами; • розвиток партнерських стосунків у межах територіальної громади для реалізації інвестиційних проектів; • стимулювання до створення нових робочих місць; • дослідження та опитування щодо ринкової кон'юнктури
Розвиток місцевого трудового потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> • дослідження стану трудових ресурсів і тенденцій у цій сфері; • підтримка ініціатив у царині освіти, навчання та професійного розвитку; • підтримка ініціатив у ділянці залучення, відбору та втримання трудових ресурсів; • забезпечення соціального діалогу; • контроль за умовами та безпекою праці
Залучення коштів у місцеву економіку	<ul style="list-style-type: none"> • аналіз можливостей залучення публічного та приватного фінансування для потреб місцевого економічного розвитку; • запровадження механізмів у часті у фінансування МЕР (компенсація відсотків за кредитами, публічно-приватне партнерство); • надання супровідних послуг (консультування, дослідження); • формування пропозицій щодо залучення фінансових ресурсів для проектів місцевого розвитку

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

сується залучення кредитних коштів із різним забезпеченням, отримання грантів, плати за послуги тощо.

Більшість джерел фінансування МЕР має внутрішнє походження. Досить довго для місцевих громад з—поміж зовнішніх джерел практично були доступні хіба, що трансферти та пряме фінансування з державного бюджету. Однак тепер органи місцевого самоврядування дедалі частіше одержують доступ до інших зовнішніх джерел. Йдеться про інвестиційну та інноваційну діяльність, впровадження державних цільових програм тощо.

Прикладом бюджетних коштів внутрішнього походження є надходження від податків ті зборів, продажу та оренди об'єктів комунальної власності. особливістю внутрішніх бюджетних джерел фінансування місцевого економічного розвитку є те, що вони можуть носити як відновлювальний, так і не відновлювальний характер. Наприклад, надходження від оренди нерухомості, що перебуває у комунальній власності, має відновлювальний характер, оскільки вона не призводить до заміни прав власності на актив, тим часом продаж нерухомості є не відновлювальним.

Зовнішніми джерелами бюджетних коштів є бюджети вищих рівнів. Зокрема, до бюджетних надходжень зовнішнього характеру можуть бути віднесені цільові субвенції з державного чи обласного бюджету в рамках виконання державних або місцевих цільових програм, а також угоди регіонального розвитку.

У країнах, де органи місцевої влади при фінансуванні МЕР залежні від зовнішніх джерел бюджетних коштів, МЕР передусім розглядається як шлях зменшення межтериторіальних диспропорцій за рівнем соціально—економічного розвитку. Тут переважно фінансуються проекти з розбудови інфраструктури для покращення інвестиційного клімату, що вимагає підтримання широких зв'язків з вищими рівнями управління для того, щоб залучити такі фінансові ресурси. Однак чим більша частка трансфертів центрального уряду в доходах місцевих бюджетів, тим більш імовірним є те, що економічний розвиток буде спрямований на досягнення цілей, визначених саме центральним урядом, і не враховуватимуться місцеві потреби.

Сьогодні ключовим фактором фінансування МЕР є налагодження нових форм взаємозв'язку місцевих органів з приватним сектором. Приватний сектор є важливим для фінансування МЕР з таких причин:

- пропонує більший ніж потенційні інвестори обсягів фінансових ресурсів, швидше і більш результативно;
- надає для фінансування МЕР капітал, який в іншому випадку був би недоступний;
- дозволяє перебудувати місцевий інвестиційний ринок і вирішити проблему недостатності ресурсів для МЕР;
- забезпечує більш фінансову і професійну дисципліну при реалізації місцевої політики розвитку ті впровадження різноманітних ініціатив у цій сфері.

Для фінансування МЕР органи місцевої влади також можуть залучати кредитні джерела, беручи на себе відповід—

ні боргові зобов'язання на умовах строковості, платності та поворотності. Залучення кредитних коштів для фінансування потреб місцевої економіки може відбуватися трьома способами, спільним для яких є матеріальна відповідальність міста за повернення позики:

1. Позичальником виступає безпосередньо муніципалітет, залучені кошти спрямовуються до бюджету міста та розподіляються в рамках його видатків.

2. Позичальником виступає комунальне підприємство, що самостійно отримує фінансові ресурси, розпоряджається ними, здійснює обслуговування та погашення боргу.

3. Позичальником виступає приватний суб'єкт господарювання, а муніципалітет надає гарантії щодо повернення кредиту.

Кредитні джерела фінансування МЕР не тільки мають багато потенційних переваг, а й супроводжуються значними ризиками, пов'язаними зі збільшенням боргового навантаження.

Окремим джерелом фінансування МЕР є грантові кошти. Йдеться про ресурси, надані для фінансування потреб МЕР у вигляді міжнародної технічної допомоги, благодійних внесків та пожертв.

Досить часто для фінансування масштабних економічних проектів місцеві органи влади залучають кошти відразу з декількох джерел. Наприклад, міська влада може використати бюджетні ресурси та кредит для облаштування спеціальної промислової зони, щоб згодом отримати додаткові інвестиції економіку міста.

В українській практиці фінансування МЕР найбільш поширеними є бюджетні механізми, насамперед оренда та продаж об'єктів комунальної власності. Натомість інвестиційні та кредитні механізми місцева влада використовує рідко, передусім через несприятливий інвестиційний клімат як на державному, так і місцевому рівні, законодавчі обмеження, встановлені чинним законодавством, а також низьку кредитоспроможність більшості українських міст.

Поряд із центральними урядами важливу роль у фінансуванні МЕР у багатьох країнах світу відіграють агенції місцевого розвитку, банки розвитку і спеціальні регіональні фонди. більшість таких інституцій працюють з метою розвитку спеціальних фінансових інструментів, що є проміжними між трансфертами центрального уряду та приватним кредитуванням.

За джерелами залучення коштів механізми фінансування МЕР поділяються на бюджетні, інвестиційні, кредитні, грантові.

Бюджетні механізми забезпечення надходжень: податки та збори, продаж комунального майна, оренда комунального майна.

Інвестиційні механізми забезпечення надходжень: корпоративізація комунальних підприємств, компенсація впливу.

Кредитні механізми забезпечення надходжень: облігаційні позики, безоблігаційні позики.

Грантові механізми забезпечення надходжень: міжнародна технічна допомога, ендавмент, проекти програм секторальної бюджетної підтримки.

Висновки

На жаль, сучасний стан місцевих бюджетів виглядає не найкращим чином, що заважає виконанню покладених на органи місцевої влади складних завдань: мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, непрозорість бюджетних відносин у наданні фінансової допомоги з центру, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економічному витрачанні бюджетних коштів.

Гострою залишається проблема стабілізації дохідних джерел державного і місцевих бюджетів. Основним джерелом формування останніх повинні стати власні доходи, а не надходження з центру. Але місцеві органи влади не мають реальних самостійних місцевих бюджетів через відсутність відповідної доходної бази. Система формування місцевих бюджетів «зверху» характеризується відсутністю стимулів місцевих органів, що діють, в розвитку власної податкової бази, яка залежить від економічного розвитку регіону, його соціальної і виробничої інфраструктури.

Важливою умовою вирішення проблеми зміцнення доходної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на підставі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи.

Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але, на жаль, в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам.

Таким чином, провідним чинником успішної реалізації завдань місцевого самоврядування є чітке визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів даного територіального утворення. Метою зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування і ефективного використання фінансових ресурсів є створення умов відповідального вирішення місцевих питань і впливу на реалізацію регіональної політики на місцях.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д. Бюджетна система України: підруч. / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Ворона П.В. Механізми впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток регіону / П.В. Ворона // Теорія та практика державного управління. – 2009. – №2. – С. 7–14.
3. Мельничук Н.Ю. Механізм управління формуванням та використанням фінансових ресурсів на місцевому рівні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.Ю. Мельничук // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3. – С. 41–52.
4. Повстяна А.С. Ефективність використання фінансових ресурсів місцевих органів влади [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66867.doc.htm

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.Є. ШЕДЯКОВ,
к.е.н., доктор соціологічних наук

Розвиток виробничої демократії як чинник вдосконалення трудових відносин

У статті досліджуються трудові відносини, їх характер і вектор змін.

Виявляються різнорівневі чинники впливу на процеси трансформації, можливості і погрози у зв'язку з цим для національної економіки.

Аналізуються ймовірні шляхи адаптації до модернізаційних змін глобального масштабу.

Ключові слова: трудові відносини, економіка знань, модернізація.

В статье исследуются трудовые отношения, их характер и вектор изменений.

Выявляются разноуровневые факторы влияния на процессы трансформации, возможности и угрозы в связи с этим для национальной экономики.

Анализируются вероятные пути адаптации к модернизационным изменениям глобального масштаба.

Ключевые слова: трудовые отношения, экономика знаний, модернизация.

The article deals with the labour relations, their character and vector changes.

Multilevel factors influence the processes of transformation, opportunities and threats in connection with the national economy are revealed.

The possible ways to adapt to changes in global modernization are analysed.

Keywords: labour relations, knowledge economy, modernization.

Постановка проблеми. Одне з ключових протиріч сьогоденної України пов'язано з наявністю досить конкурентного політичного поля при невпевненому та суперечливому розвитку економічної сфери (зокрема, неадекватному завданням стійкого соціально-економічного зростання стану трудових відносин). Утім формування та вдосконалення системи виробничої демократії, налагодження соціального партнерства здатне забезпечує продуктивну соціальну взаємодію основних суб'єктів трудових відносин шляхом узгодження їх інтересів легітимними, демократичними, ненасильницькими засобами. Наприклад, вибір моделі соціального партнерства характеризує, а багато в чому й визначає, основні тренди розвитку як власне трудових відносин, так і соціальної ситуації у країні в цілому. Відповідно налагодження соціального партнерства та вдосконалення механізмів промислової (насамперед виробничої) демократії – шлях не тільки розвитку трудових відносин, а й закріплення позитивного вектору трансформацій суспільної ситуації. І навпаки, не підкріплені адекватними перетвореннями в трудовій сфері, в цілому – соціально-економічними змінами, результати політичних процесів приречені на майбутній перегляд і реакцію у рамках подальшого ходу історії. Загалом економічна демократія – необхідна умова демократії політичної, а вдосконалення трудових відносин – суттєвий, навіть системостворюючий елемент економічної

демократії. Проте для України з її відчутною перевагою в суспільному житті економічного аспекту сенсів подальше трансформування трудових відносин стає сьогодні провідним компонентом складання повноцінного, сталого та динамічного громадського суспільства. Втім, у балансі можливостей і небезпек, які актуалізуються асоціацією з Євросоюзом, одна з найважливіших переваг пов'язана з інтеграцією досвіду та використанням передових форм виробничої демократії, переформатуванням управлінсько–організаційних відносин у трудовій сфері.

Таким чином на сьогодні для України вкрай актуальним є завдання оновлення системи трудових відносин. На цьому шляху вже зроблено ряд суттєвих кроків (в тому числі, наприклад, прийняття законів «Про зайнятість населення», «Про внесення змін до деяких законів України щодо визначення сторін колективних переговорів», «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності» тощо). Робота в цьому напрямі додатково актуалізувалася в зв'язку з проектом закону України від 04.12.2007 № 1108 «Трудовий кодекс України». Пізніше з'явився проект закону України від 22.04.2013 № 2902 «Трудовий кодекс України». Процеси різноманітних загальносвітових, пострадянських та власне українських трансформацій в трудовій сфері характеризують тенденції змін та сучасний стан об'єктивних умов розробки нового Трудового кодексу, який має замінити Кодекс законів про працю України, прийнятий 1971 року.

Уже за часів Аристотеля, який розмежував «економіку» та «хрематистику», вивчення трудових відносин стало невід'ємним елементом соціального аналізу. В класичній та сучасній філософській, економічній і соціологічній літературі накопичено значний досвід вивчення та критичного засвоєння ідейно–політичної природи, соціальної орієнтації і практичної ефективності організаційних та управлінських систем праці. Причому, як відомо, різноманітні боки організації та моделі управління розглядали ще мудреці та правителі давніх цивілізацій, а також відомі вчені Демокрит, Платон, Аристотель, Лукрецій, Кузанський, да Вінчі, Кампанелла тощо. Пізніше наукове обґрунтування процесам удосконалення управління з різних точок зору надавали школи практиків та теоретиків, що розробляли свої організаційні моделі.

Особливим питанням історії вивчення трудових відносин у нашій державі є марксистська теоретична спадщина. І тут здається невдалим (та не відповідаючим тенденціям постмодерну) будь–який однобічний підхід. Марксизм створив науковий апарат, що увійшов до класичних надбань соціальних наук, але, разом з тим, припустив антигуманну інтерпретацію суспільного життя та відповідну соціальну інженерію. Праця була усвідомлена марксизмом як наріжний камінь генезису людини і суспільства, всієї соціальної архітектоники, але, одночасно, вивчення трудових відносин розчинялось в аналізі відносин виробничих. Статус монополю домінуючої ідеології, безумовно, заважав розвитку як власне марксистських, так і альтернативних теоретичних

і методологічних підходів. Однак шалені потуги «спалити все, чому поклонялися» були б безплідними, заперечували б реальний історичний досвід нашого народу й ресурси доктрини, що мала особливі, унікальні умови розвитку.

Для аграрного суспільства з традиційною культурою (зокрема, господарювання) в виокремленні науки (в тому числі – наукового вивчення та розвитку трудових відносин) як спеціальної сфери діяльності суспільної необхідності не було. Зрозуміло, розвиток досліджень трудових відносин відбувалося відповідно розвитку самої праці. Відповідно, воно концентрувалося переважно в потужних індустріальних районах, насамперед, у містах, які швидко стали мільйонниками. З моменту створення СРСР питання управління перебувало в центрі уваги багатьох теоретиків та практиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Етапною подією на шляху наукового освоєння сфери праці стало створення в Харкові став всесвітньо відомим Інституту праці О. Гастева. У подальшому його традиції були успішно розвинені на території сучасної України видатними науковими школами вивчення різноманітних аспектів трудового потенціалу – Д. Богині, В. Лича та ін. (Київ), управління – В. Городяненка і В. Тарасевича (Дніпропетровськ), людського фактора – Є. Крихтін, В. Кузнєцова, Л. Рязанової (Донецьк), організації стимулювання – І. Попової (Одеса), праці та її стимулювання – О. Васильєва, М. Кіма, О. Рубана, О. Якуби (Харків). З позицій організації соціального партнерства та розгортання громадянського діалогу закони управління в сфері праці були опрацьовані як на мікро– так і на макрорівнях такими авторами, як, насамперед, В. Голиков, О. Грішнова, В. Давиденко, В. Данюк, І. Дубровський, В. Жуков, Є. Катихін, В. Ковальов, А. Колосок, А. Колот, Ю. Конопліна, Г. Назарова, Н. Оленевич, Л. Омелянович, О. Руденок та ін.

Об'єктом дослідження в межах статті виступають трудові відносини, а предметом – процес їх трансформації у зв'язку з постмодернізаційними тенденціями сучасного соціального розвитку, форми і механізми соціального управління цим процесом.

Метою дослідження, висновки з якого викладені в цій статті, є визначення особливих рис постмодерних трансформацій трудових відносин в умовах формування в глобальному масштабі економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Отже, сьогодні під впливом тенденцій до формування в глобальному масштабі «економіки знань» суттєво актуалізується потреба у «надмірному» знанні та досвіді для правильної поведінки в нестандартних ситуаціях, під час посадових ротацій та освоєння техніки. Консервація застарілої моделі трудових відносин, перепони до зародження їх нових форм і сприяють занепаду виробництва [1–9]. Відповідно, ефективне управління на сьогодні має врахувати, що до числа протиріч тенденцій становлення економіки знань зараз відноситься виразне виділення ярусів світового господарства: нижній ярус – ринок базових товарів: сільськогосподарської та добувної промис-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ловості продукції, середній – переважно працеінтенсивний ринок середньо- і низькотехнологічних готових виробів і напівпродуктів, верхній – ринок високотехнологічної продукції. Між тим нинішній рівень розподілу і кооперації діяльності підпорядковує включених у технологічний ланцюжок формально приватних власників жорсткій дисципліні поставок, ієрархії зовнішніх стандартів. Відповідно міжнародний поділ самого виробничого процесу, віддзеркалений концепціями сегментації діяльності, аутсорсингу, вертикальної спеціалізації тощо – субордінує учасників діяльності, що формально знаходяться в різних куточках земної кулі. Ця обставина дозволяє їй ефективно варіювати територіальне розміщення різних стадій загального виробничого циклу, у тому числі – високо- і низькотехнологічних, і підпорядкування інтелектуалів – вихідців з інших культурно-цивілізаційних світів. У цих умовах здійснюється різнорівнева конкуренція між господарюючими суб'єктами. Відрізняються між собою суб'єкти, ресурсна база та інструментарій ефективних заходів конкуренції на різних ярусах. Наприклад, оскільки якісні параметри базових товарів в цілому подібні, основною формою суперництва на нижньому ярусі стає цінова конкуренція. Для конкуренції на ринках готових виробів більш характерна увага не стільки до ціновими параметрами, скільки до споживчих якостей продукції. Дифузію же технологій, високотехнологічних продуктів, торгівлю ліцензій, як правило, намагаються контролювати і стримувати. Водночас як великі заводи обтяжені проблемою скорочення свого персоналу, дрібні фірми намагаються створити розсіяну, «дифузну», що проникає у вільні ніші, виробничу структуру. За постійними спробами вирішити будь-якими засобами – технічними, організаційними чи соціальними – виробничі та трудові проблеми для підвищення поліваріантності функцій фірми приховується причина зовсім іншої природи. Де-факто сьогодні існує значно більше можливостей для поєднання капіталів, технологій та праці як всередині, так і поза фірми, ніж у соціально-економічному просторі, в якому домінують значні масштаби і принципи масового виробництва. В результаті, з одного боку, кількість нових професій і кваліфікацій зростає, а з іншого – термін їх життя скорочується. Цей феномен не менш важливий, ніж попередній, і між ними існує стійкий зв'язок й суттєво впливає на стан ринків праці. Глобалізація техносфери підтримує практику технологічного та інформаційного неокolonіалізму. Транснаціональні корпорації використовують своє становище для стримування технологічного розвитку потенційних конкурентів і викачування з них доходів на основі нееквівалентного обміну. Одночасно найбільші монополії, володіючи величезними грошовими і технологічними ресурсами, для оптимізації співвідношення «витрати – ефект» зацікавлені не стільки у впровадженні інновацій, скільки в їх ліквідації у потенційних конкурентів. Для дрібних же господарюючих суб'єктів під тиском необхідності боротися за виживання щодня зникає можливість омертвляти капітал у вкладеннях, чия віддача носить ймовірнісний і віддале-

ний характер. Утім чим більше використовуються місцеві особливості, тим більше виграє в конкурентній боротьбі країна. Так що рішення повинні бути не типовими, а ексклюзивними, що враховують особливості конкретних обставин й умов. Відповідно, як показує світовий досвід, гарантії стабільності грошової одиниці – не запаси іноземних грошей, а власні багатства, рівень свого науково-промислового розвитку. Тотальна залежність від зовнішніх фінансово-інвестиційних потоків та інших зовнішніх умов породжує додаткову вразливість національного господарства. Довгострокове забезпечення конкурентоспроможності соціально відповідального бізнесу передбачає підйом якості та розширення інформації про тенденції смаків і потреб споживачів, налагодження форм обслуговування споживання своїх виробів, попередження помилок, які можуть призвести до втрати споживачів, підвищення рівня співпраці зі споживачами, надання інформації про свої товари.

Продуктивний механізм взаємодії учасників процесу культурно-цивілізаційного відтворення передбачає досягнення вимог збереження та розвитку різноманітних форм суспільного багатства. Здійснення цього базується на консолідуючих принципах виробничої демократії як ядра соціального партнерства [10–18], мотивуючому впливі принципу відплатності, що діє завдяки інструментарію кооперування та конкуренції й відповідно до якого не тільки компенсуються суспільно-необхідні витрати праці індивіда, але і сам індивід діє в рамках передбачуваного заохочення. Найбільш загальне втілення суті й суперечностей відплатності відбувається через механізми стимулювання та конкуренції, що пов'язані орієнтуванням на аліментарність, співвіднесення діяльності з результатом, де самоцінність діяльності існує, але вимагає й зовнішнього підтвердження. Але вони суперечливі не тільки внутрішньо, але і зовні, по відношенню один до одного. З одного боку, конкуренція виступає сильним внутрішнім стимулом діяльності, а стимули передбачають конкурс. З іншого – гранична конкуренція означає абсолютизацію тільки саморегулювання суб'єкта господарювання, а стимулювання кимось – регулювання ззовні. Поєднання їх має місце при з'єднанні елементів плану та ринку, загальності та відособленості. Зовнішнім чином і стимулювання, і конкуренція можуть суперечити уявленням щодо природи творчості, які не припускають ні втручання ззовні, ні співвідношення з іншими, – із-за свого персоналізму, самодіяльності. Але в конкретних умовах творчість набуває в конкуренції та стимулюванні край специфічні, але необхідні форми розвитку. Відтак принцип відплатності в економічно організованому суспільстві має всеосяжний характер, реалізуючись через вартісну еквівалентність, поділ праці, специфічні форми соціальної справедливості. Отже, ефективно стимулювання розвитку в ринковому (постринковому) середовищі потребує налагодження відносин не тільки соціального партнерства, але й конкуренції. Зрозуміло, що практичне здійснення переорієнтації еконо-

міки від паразитування на сировинній базі країни до акцентування наукомістких виробництв галузей високого ступеня переробки потребує не тільки масштабного фінансового маневру, але й відповідних соціальних змін.

Утім разом із серйозними напрацюваннями Україна успадкувала й багато рис деградації промислових циклів, гостру необхідність адаптації до нових тенденцій розвитку, що безпосередньо стосується якості та оформлення трудових відносин. Зокрема, в радянські часи держава, взявши на себе турботу про людину праці, фактично протягом багатьох років була (при наявності в багатьох рисах формальних виключень, наприклад, колгоспів, кооперативів тощо) основним роботодавцем. Це дозволило монополізувати робочі місця, суттєво обмеживши, тим самим, право людини на використання власної робочої сили. Отже, певні обмеження права людини на свободу вибору та використання праці, низька вартість робочої сили зміцнили залежність працівника від монороботодавця та сприяли виховуванню моделей сервільної, залежної поведінки людини.

Отож адекватні суспільним потребам зміни в управлінні трудовими відносинами нині мають базуватися на положенні про необхідність ретельного обліку інтересів усіх зацікавлених сторін, а стратегія – на моделі соціального партнерства, ігри з ненульовим результатом, де виграє кожен та зростає сукупний соціальний капітал суспільства. Це й стає фундаментом як внутрішньої, так і зовнішньої культури корпорації. Ядро зацікавленості корпорації полягає в збільшенні людського капіталу; воно пов'язане, насамперед, із творчим, інноваційним потенціалом людини як усередині корпоративного бізнесу, так і ззовні [19–21]. Серед інших пріоритетних напрямів корпоративної соціальної відповідальності – захист навколишнього середовища, підвищення безпеки та якості споживчих товарів, охорона здоров'я, культура, поліпшення етнонаціональних стосунків, допомога недієздатним категоріям населення, підтримка прав людини в соціально–трудових відносинах забезпеченням умов праці, включаючи охорону здоров'я й дотримання техніки безпеки, припинення недобросовісних прийомів ведення бізнесу, якісне управління, залучення мешканців місцевих громад до розв'язання спільних проблем, питання соціального розвитку усередині корпорації і в місці її розташування. За великим рахунком уся ця діяльність або безпосередньо (медичне обслуговування персоналу, створення комфортного середовища на робочому місці), або опосередковано (підвищення якості екології та споживчих товарів, створення сприятливого соціокультурного середовища тощо) допомагає збільшенню соціального капіталу та зближенню з суспільством як окремих компаній, так і бізнесу загалом. Своєю чергою, вирішення цих питань пов'язане з якістю соціальної інфраструктури, зокрема інфраструктури діяльності у сфері духовної культури (комплекс умов, що забезпечують мотиви та функціонування освіти, підвищення культурного рівня, організації дозвілля). Втім зростання продуктивності соціально–економічної системи потребує формування нового

соціального стандарту та підвищення рівня соціального управління усіма складовими соціальної (і не тільки) сфери та гармонізації їхньої діяльності, регламентацію надмірно високих бонусів для топ–менеджерів, стандартизацію міжнародної фінансової звітності, забезпечення координації дій регулюючих структур різних країн, подолання на цій основі елементів соціального безладу. До найбільш наочного втілення конкретики корпоративних відносин та їхнього зв'язку з соціальним капіталом належить волонтерство, тобто діяльність працівників корпорації з допомоги місцевим співтовариствам та громадянам. Внесок корпорацій у зростання людського та соціального капіталів, зокрема у фінансування та налагодження процесу загальної, професійної та вищої освіти, а також у надання інших видів допомоги, передбачає тісну взаємодію з місцевим співтовариствами, розвиток партнерських відносин із багатьма некомерційними організаціями.

Серйозною проблемою колишнього Кодексу законів про працю була відсутність чітко прописаних правових процедур, за якими будувалися трудові відносини. Не було, наприклад, вимоги укладати з працівником письмовий трудовий контракт, не обумовлювалося, які з умов контракту є суттєвими. В результаті працівник, оформлений у штат наказом, міг не знати точно, який оклад йому покладений, в чому конкретно полягають його обов'язки тощо. Відповідно умови підвищення різноманітності акторів трудових відносин та їх характеру вимагали їх реформування.

Якість національної нормативної бази. Продовження оновлення усього комплексу нормативного регулювання сфери праці є необхідним елементом осучаснення суспільних відносин в Україні. Для цього, зокрема, необхідно реформування змісту та нормативно–правового оформлення трудових відносин.

Зміст розвитку трудових відносин пов'язаний з визначенням характеристик їх основних акторів і процедур. У цьому контексті серйозна перевага нового Трудового кодексу – чіткість і конкретність більшості його елементів, насамперед, – в характеристиці правових процедур, за якими повинні будуватися взаємини між працедавцем і працівником, що підвищує потенціал можливостей та відповідальності контрагентів на трудовому ринку, а також в характеристиці прав і обов'язків сторін трудових відносин. Зокрема, важливою процедурна деталізація в проекті Трудового кодексу України трудових відносин; суттєвим, наприклад, є встановлення розмежування сторін трудових відносин (котрими є працівник і роботодавець) та суб'єктів, які можуть брати участь (зокрема, це професійні спілки, їх об'єднання, а у колективних трудових відносинах за відсутності профспілкової організації – вільно обрані працівниками представники, організації роботодавців та їх об'єднання, інші органи, визначені кодексом).

Причому роль, можливості та відповідальність кожного з суб'єктів трудових відносин відстежується протягом всього проекту Трудового кодексу. Наприклад, місце профспілок характеризується в контролі за створенням умов труда,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

формуванні, забезпеченні та перепиненні трудових відносин, соціальному діалозі, формуванні вимог і веденні колективних переговорів, діяльності громадського контролю за дотриманням трудового законодавства тощо. Детально характеризуються в проекті системи стимулювання праці, форми її оплати. Спеціально розглядаються такі форми організації праці, як роботи при гнучкому режимі робочого часу, на умовах ненормованого робочого часу, можливості самостійного планування свого робочого часу працівником. Суттєва риса проекту закону – його антидискримінаційний характер. Передбачені й можливості подальшого вдосконалення колективного рівня трудових відносин. До того ж партнерство характеризує не кількісні, а якісні параметри трудових відносин. Більш того, саме при груповій організації праці часто легше забезпечити комплексні зміни виробничого циклу, переналагодження та оновлення виробництва тощо. Водночас гнучке малосерійне виробництво більшою мірою відповідає вимогам споживачів. Отже, ситуація вимагає рухливості технологічних ланцюжків при поєднанні виробничих та організаційних можливостей.

При глобалізації ринку, коли виробництво перетікає в регіони, де праця найбільш дешева, основною конкурентною перевагою індустріальної країни з високими зарплатами та вимогливістю персоналу (у тому числі – до умов праці) залишаються висококваліфіковані кадри. Відтак, стійкий успіх на сьогодні, як правило, нині пов'язаний з підвищенням кваліфікації персоналу, а також з вдосконаленням систем стимулювання творчої ініціативи кожного з робітників, підвищенням відповідальності персоналу, розгортанням внутрішньокорпоративного безперервного процесу навчання, підвищенням гнучкості організації діяльності, розвитком часткової зайнятості, гнучкого графіку праці тощо. Новий тип розвитку має три фіксованих на рівні промислових відносин базових відмінностей від попередніх: тип власності (і після продажу продавця володіє інформацією), витрати на створення копій мінімізуються, тривалість актуальності інформації різко зростає. Причому на сьогодні основне джерело вартості – інтелектуальний потенціал, а не психофізичні зусилля співробітника, пріоритет стратегій розвитку – виробництво знань і ефективне застосування них, додана вартість розподіляється з урахуванням витрат виробника, демократизуються системотворчі відносини суспільства (праці, власності, управління), трансформуються суспільне та індивідуальне споживання, ліквідуються основи класичних форм відчуження, з'являється новий тип виробництва, змінюється тип суб'єкта, предмет й знаряддя праці в економічній та інституціональній структурах суспільного виробництва.

Економіка, що базується на знаннях, суттєво змінює звичні для індустріальних і доіндустріальних циклів трудові ієрархії: її результати більше залежать від застосування інноваційних ідей, ніж від фізичної сили, спритності або витривалості, використання високих технологій важливіше, ніж переробка сировини або дешева робоча сила. Крім того, інформа-

ційна ера веде до застарівання знань: цикл «життя» знань стрімко скорочується, як природне середовище, так і соціальне оточення перестає бути надійною опорою для людини протягом життя, множина теоретичних підходів без домінування будь-якого потребує додаткової уваги до швидкоплинної практики трансформації процесів виробництва. Це, зокрема, передбачає збільшення витрат на підтримку кваліфікації співробітника, ліквідацію деяких зайвих управлінських ланок, зміну структури попиту на робочу силу, розширення можливостей жінок у виробництві тощо.

Відтак, для забезпечення актуалізації знань, вмінь та навичок кваліфікованих кадрів недостатнім є рівень визначеності фіксації участі практиків. Зокрема, доцільним вважається підвищення до рівня Закону України «Про вищу освіту» фіксації участі представників організацій роботодавців в процесах перегляду стандартів знань, вмінь та навичок кваліфікованих кадрів, адекватності їх вимогам тих, хто завершує навчання у вищих навчальних закладах.

Втім, введення в практику трудових відносин відносно нових понять вимагає, по можливості, їх однозначної характеристики. Причому в здійсненні системних трансформацій в сфері праці визначне значення має Трудовий кодекс України. Зокрема, в ньому, на наш погляд, доцільним є подальше усунення основ для розбіжностей в трактуваннях, передбачення включення до трудових договорів положень з регулювання аспектів трудової діяльності, порушення яких спричинило б для кожного з порушників договірних умов різноманітні соціально-економічні санкції (наприклад, штрафи).

Якість менеджменту в використанні (насамперед, вмінні організувати, ресурсно забезпечити та мотивувати) людського потенціалу. Отже стан та тенденції розвитку трудових відносин за багатьма рисами визначаються якістю роботи топ-менеджерів, діяльність яких може мати далекодіючі наслідки для місцевої громади або навіть країни. Від її результатів залежить не тільки їх власна кар'єра, але й перспективи усього суб'єкта господарювання. Наприклад, зона їхньої відповідальності – необґрунтовані рішення, що спричинили як негативні наслідки для усіх співробітників, так і шкоду для організації. Отже, наявна характеристика трудових відносин за їх участю в проекті Трудового кодексу України не є достатньою для ефективного захисту інтересів персоналу та власників, стратегічних інтересів країни (ст. 48). Таким чином, розвиток трудових відносин за участю топ-менеджерів потребує використання та фіксації форми їх додаткової відповідальності, зокрема – матеріальної, а також збільшений строк випробовування (ст. 48).

Відповідним чином кардинально змінюються оптимальні схеми організації трудових відносин, відтісняються підходи, що базувалися на фордистській концепції сприйняття діяльності та відповідної культури управління. Ставка на високотехнологічні галузі та висококваліфікованих фахівців у галузях колишніх устроїв веде, з одного боку, до підвищення ролі когнітаріату (робітників, що працюють за допомогою знань) з

властивою йому шкалою цінностей і вимог, з іншого – до необхідності регулярного оновлення як знань, вмінь та навичок (причому як з освоєння суб'єктивно нових, так і з вироблення суспільно нових) персоналу, так і самого виробництва. При цьому необхідність постановки в центр виробничого циклу творчо настроєних фахівців і підвищення рівня самостійності та відповідальності працівника вимагає відповідної трансформації моделі як промислової демократії, так і соціального партнерства. Незважаючи на багатолітню історію існування різних систем «участі», нинішнє покоління їх має характерну особливість. На відміну від минулого, вводять їх не тільки на вимогу робітників, а, здебільшого, за ініціативою підприємців, які відкинули деякі мотиви «гуманізації праці» та надали згаданим системам більш прагматичного характеру. Від стратегії підкорення та контролю організація трудових відносин рухається до стратегії «залучення» та партнерства.

Для трансформації організації трудових відносин суттєво, що характерним для «нової економіки» стає з'єднання ознак масово–конвеєрної та ремісничої організації виробництва, що дозволяє швидко перебудову виробничого циклу під можливість часті зміни випуску високоякісної продукції, але створює підстави для підвищення вимог до внутрішнього корпоративного менеджменту. Сьогодні можна констатувати перехід безлічі компаній до орієнтації на індивідуальний попит як елементі моделі виробництва для нової економіки. При цьому самі підприємства стають компактнішими, потрібно менше часу на дизайн і модернізацію виробничого циклу, відповідно – формуються нові вимоги до якості персоналу (зокрема, для ліквідації можливих дефектів, виправлення помилок на ранніх стадіях виробництва). До того ж новітність соціально–економічного укладу полягає саме у тому, що він часто ґрунтується на особливій продуктивності розумової праці: знань, що втілені у новітніх технологіях. Причому для формування та активізації інтелектуального капіталу часто діє правило не тільки «стимулювання праці», але й «стимулювання працею», не стільки примушення, скільки спонукання, що потребує додавати в аналіз додаткові аспекти життєдіяльності. Своєю чергою, розповсюдження багатоскладової праці «кидає виклик» людині, а необхідність покладатися в рішеннях на самого себе, самокритичність взагалі не локалізуються лише у виробничій сфері. Причому для «нової економіки» характерним стає з'єднання ознак масово–конвеєрної і ремісничої організації виробництва, що дозволяє швидко перебудову виробничого циклу під можливість часті зміни випуску високоякісної продукції.

Згодом же виділилися підходи, пов'язані: з необхідністю серйозної участі держави в економічних процесах, переважанням акценту на ринкові відносини, а також орієнтації на «проміжний» варіант в економічній, у тому числі інноваційній, політиці, коли розгалужене державне регулювання поєднується з низьким ступенем централізації державного апарату при використанні переважно непрямих методів впливу при розвиненій системі узгодження інтересів держави, біз-

несу і персоналу. Відповідно до 87 Конвенції МОП з приводу гармонізації прав учасників трудового процесу, соціально відповідальний бізнес – партнер державних органів в формуванні соціальних гарантій.

Водночас трансформувалися вимоги до сутності та оформлення трудових відносин, адекватних технологічним особливостям, що формуються у сучасному світі. Зокрема, продуктивним напрямом забезпечення інноваційного розвитку сьогодні є як забезпечення наукової та науково–технічної творчості в процесі трудових відносин, так і активізація своєї позиції щодо реалізації його результатів, зокрема – при трансферті технологій, на ринку наукових продуктів.

Утім адекватність трудового законодавства глобальним тенденціям розвитку трудових відносин ще не досягла рівня, котрий забезпечив би їх унормування:

- зберігається недостатній рівень прозорості процедур, переплетіння формальних регламентацій і неформальних норм;

- трансформації не мають системного характеру;

- взаємодія сторін трудових відносин не досягла рівня адекватності завданням розвитку суспільства.

Забезпечення стійкого розвитку передбачає досягнення прогресивної структури економіки, гідній спеціалізації в міжнародній системі розподілу праці. При цьому перетворення інтелектуального потенціалу країни на її інтелектуальний капітал щонайменше передбачає забезпечення:

- комплексності його структури;

- осучаснення його форм;

- підтримку середовища його затребуваності.

Без будь–якої з цих вимог наявність певних інтелектуальних заділів можуть так і залишитися фрагментами майбутнього, проривними розробками, потенційними точками розвитку, але не актуалізуються – принаймні в нашій країні.

Для підвищення ефективності вкладень в інновації країни в теперішніх українських умовах суттєве значення мають:

- інформаційна прогнозна насиченість;

- моніторинг товарних та інтелектуальних ринків;

- комплексне вдосконалення трудових відносин.

Отже, щоб успішно провести свою чергову модернізацію та використати соціальну творчість як її важливий чинник, Україна повинна обзавестися механізмом не «заганяти в цехи», а зацікавлювати в самодеяльності. Потрібно і добудувати нормальні індустріальні відносини, і розповсюджувати у якості загальних нові, постіндустріальні, посттрудова – творчі. Це кардинально змінює як характер відносин на осі «власник–менеджер–працівник», так і вимоги до соціальної науки. Відтак потрібно відмовитися від апології насильства і соціального експериментаторства, бути готовим зустрічати чуже як інше своє, а не як свідомо вороже, вчитися співіснувати і розвиватися в новому світі. Зокрема, якість модернізації трудових відносин для забезпечення довгострокового соціально–економічного підйому та зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

на цей час потребує концентрації навколо завдань розвитку економіки знань.

Утім світові технологічні та економічні трансформації зміцнюють залежність кінцевого успіху національного виробництва від:

- якості національної нормативної бази;
- вміння топ-менеджерів використати (насамперед, організувати та мотивувати) людській потенціал;
- якості національного людського ресурсу, що, в свою чергу, залежить насамперед від рівня освіти та майстерності, отже – якості та своєчасності підвищення рівня знань.

Причому практичне забезпечення розвитку трудових відносин, безпосередньо пов'язаних з економікою знань, передбачає зміцнення суспільної взаємодії під час здійснення:

- розроблення стандартів освіти;
- контролю знань, умінь та навичок;
- забезпечення системності та безперервності підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації персоналу;
- забезпечення державного замовлення на підготовку фахівців, на системне підтвердження та підвищення кваліфікації.

Висновки

Таким чином, для подальшої комплексної прогресивної трансформації системи регуляції трудових відносин, насамперед, необхідно забезпечити:

- в юридичній сфері
 - провести відповідну новому Трудовому кодексу України адаптацію форм трудових договорів, адекватної модифікації локальних трудових актів та різноманітних підзаконних норм, усунення неузгодженостей або суперечностей окремих положень нормативної бази, протиріч в законах. Зокрема, це стосується розробки типових та зразкових договорів;
 - провести підвищення якості процедурної сторони трудових відносин, їх виникнення та завершення (зокрема, наймання і звільнення);
- в організаційній сфері та в налагодженні соціального діалогу
 - проводити заохочення сторін трудових відносин до створення та розвитку освітньо-науково-промислових комплексів, в тому числі, частково, й в межах впровадження соціально орієнтованих виробничих проектів;
 - продовжити розмежування в межах соціального діалогу функцій центральних органів та регіональних структур;
 - продовжити моніторинг подальшого вдосконалення практики застосування процедур, зокрема, – забезпеченість самодостатньої участі в переговорах;
 - закріпити розвиток процедур здійснення впливу профспілок на прийняття рішень роботодавцями;
 - активізувати рівень місцевого, регіонального співробітництва, в тому числі – в реалізації форм виробничої демократії;
 - знижати необґрунтовані чинники нерівномірного охоплення працівників за видами економічної діяльності колективно-трудовими договорами;

– підвищити дієвість контролю за дотриманням трудового законодавства та прозорість господарсько-фінансової діяльності;

- підвищувати відповідальність суб'єктів договірної процесу за виконання обов'язків;
- забезпечити стимулювання, надання інформаційної підтримки та підйом рівня репрезентативності сторін взаємодії в межах соціального діалогу;
- розвивати пропагандистське забезпечення реформ в сфері трудових відносин;

– передбачити систему преференцій для керівників підприємств, де забезпечується розширення діяльності соціальних робітників та підвищенні її фінансової привабливості;

- у сфері освіти
 - здійснити стимулювання керівництва корпорацій (зокрема, при розгляді заявок на виділення землі, державне замовлення тощо) до витрат на підтримку та підвищення кваліфікації персоналу;

– продовжити моніторинг трудових відносин з метою дослідження трансформацій попиту та формування нового асортименту кваліфікацій;

– забезпечувати продовження стандартизації результатів навчання в вузівський і післявузівський період, вдосконалення механізму погодження стандартів освіти, забезпеченості процесу навчання, формуванні держзамовлення на кадри з представниками об'єднань роботодавців (застосовуючи при цьому активи їх знань потреб підприємств);

– здійснити пріоритетне зростання заробітної плати та зменшення навантаження у осіб, зайнятих інтелектуальною працею (зокрема, у системі вищої освіти та наукових інституціях);

– інтегрувати в стратегію соціально-економічного розвитку країни національну програму з зацікавлення в поверненні висококваліфікованих фахівців, що працюють за кордоном.

Таким чином, організований комплексний розвиток трудових відносин здатний допомогти трансформаціям ринку праці в напрямі його осучаснення, зробити його більш передбачуваним та ефективним, стимулювати вихід з тіньових та неофіційно-разових форм зайнятості, створити умови для розвитку економіки знань і прогресивних структурних змін.

Окремі рекомендації:

1. Необхідно посилити форми додаткової відповідальності топ-менеджерів, зокрема – матеріальної, а також збільшити для них строк випробування (стаття 48 проекту Трудового кодексу України «Строк випробування», ст. 22 «Основні обов'язки працівника»).

2. Враховуючи підвищення вимог до якості інтелектуальної праці в суспільстві, а також необхідність подальшого розвитку та вдосконалення системи трудових відносин, внести уточнення в Закон України «Про вищу освіту» з фіксацією можливості участі представників об'єднань роботодавців в вихідному контролі знань, вдосконаленні стандартів результатів навчання в вузівський і післявузівський період.

Для цього доповнити статтю 7 «Освітні рівні вищої освіти», ст. 11 «Система стандартів вищої освіти», ст. 52 «Підвищення кваліфікації та стажування педагогічних і науково-педагогічних працівників» ст. 64 «Фінансування вищих навчальних закладів» нормою об обов'язкової участі представників об'єднань роботодавців в вихідному контролі знань, вдосконаленні стандартів результатів навчання в вузівський і післявузівський період.

Список використаних джерел

1. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення [Монографія] / В.М. Лич. – К.: Наук. світ, 2003. – 313 с.
2. Чангли И.И. Труд. [Монографія] / И.И. Чангли. – М.: Наука, 1973. – 587 с.
3. Соболев Э.Н. Трудовые отношения в свете российских трансформаций (XX – начало XXI в.) [Монографія] / Э.Н. Соболев. – М.: ИЭ РАН, 2012. – 260 с.
4. Шедяков В.Е. «Людський капітал» і розвиток трудових відносин: взаємопереплетення внутрішніх і зовнішніх тенденцій / В.Е. Шедяков // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава [Монографія]. – Ч. 3.11. – К.: Корпорація, 2005. – С. 371–380.
5. Шедяков В.Е. Вдосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства [Монографія] / В.Е. Шедяков, О.А. Блінов, П.Д. Морозов; заг. ред. П.Д. Морозова. – К.: «Задруга», 2014. – 320 с.
6. Шедяков В.Е. Виробнича демократія і трудові відносини [Текст] / В.Е. Шедяков // Вісник Київського ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія: Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 1996. – Вип. 2. – С. 36–42.
7. Шедяков В.Е. Системні основи розвитку трудових відносин [Текст] / В.Е. Шедяков // Вісник Київського національного ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія: Філософія. Політологія. – 2012. – №107. – С. 43–46.
8. Шедяков В.Е. Стан трудових відносин як джерело потенційних загроз стратегічного рівня [Текст] / В.Е. Шедяков: аналітична записка. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/773
9. Шедяков В.Е. Тенденції змін трудових відносин як джерело потенційних загроз стратегічного рівня: перспективи проекту Трудового кодексу України [Текст] / В.Е. Шедяков: аналітична записка. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/890
10. Кязимов К.Г. Социальное партнерство: теория и практика [Монографія] / К.Г. Кязимов. – Изд-во 2-е, доп. и перераб. – М.: МИК, 2011. – 400 с.
11. Акіліна О.В. Розвиток соціального партнерства в Україні [Текст] / О.В. Акіліна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №10. – С. 116–122.
12. Шедяков В.Е. Апологія майбутнього / В.Е. Шедяков. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/5475-apology-maybytnogo.html>
13. Балашов А.М. Зарубіжний досвід соціального партнерства як фактор суспільного розвитку [Текст] / А.М. Балашов // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – №3. – С. 180–184.
14. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы [Монографія] / В.Н. Якимец. – М.: Эдиториал УРСС, 2004. – 384 с.
15. Шедяков В.Е. Корпоративна культура та розвиток виробничої демократії: поєднання логік антикризових заходів і переходу до економіки знань [Текст] / В.Е. Шедяков // Економіст. – 2013. – №11 (325). – С. 25–31.
16. Шедяков В.Е. Розвиток соціального партнерства в контексті постіндустріальних трансформацій трудових відносин [Текст] / В.Е. Шедяков // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 80–91.
17. Шедяков В.Е. Розвиток системи відносин соціального партнерства як чинник забезпечення високого рівня трудової мотивації [Текст] / В.Е. Шедяков // Актуальні Проблеми Економіки. – 2013. – №4 (142). – С. 33–47.
18. Шедяков В.Е. Розвиток соціального партнерства в трудовій сфері як напрям подолання можливих загроз національній безпеці / В.Е. Шедяков: аналітична записка. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.civil-rada.in.ua/?p=1122
19. Конарева Л.А. Стратегия реализации социальной ответственности в XXI веке [Текст] / Л.А. Конарева // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – №2. – С. 117–127.
20. Шедяков В.Е. Менеджмент персонала в условиях переходного периода / В.Е. Шедяков // Соболев В.М., Шедяков В.Е. Менеджмент в области инвестиций и персонала: особенности в переходной экономике [Монографія]. – Х.: Бизнес Информ, 1996. – Р. II. – С. 81–173.
21. Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні [Текст] / М. Бутко, М. Мурашко // Економіка України. – 2009. – №7. – С. 74–85.

Інвестиції в людський капітал як визначальний чинник забезпечення конкурентоспроможності національної економіки

Стаття присвячена дослідженню інвестицій у людський капітал в умовах глобальної конкуренції. Підкреслюється вирішальна роль фінансування процесів, пов'язаних з формуванням і розвитком людського капіталу. Аналізуються основні рівні, напрями та джерела інвестицій у людський розвиток. Доводиться особливе значення державних інвестицій та обґрунтовується доцільність багаторівневої підтримки людського капіталу для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: інвестиції, витрати, людський капітал, людський розвиток, конкурентоспроможність, національна економіка.

Статья посвящена исследованию инвестиций в человеческий капитал в условиях глобальной конкуренции. Подчеркивается исключительная роль финансирования процессов, связанных с формированием и развитием человеческого капитала. Анализируются основные уровни, направления и источники инвестиций в человеческое развитие. Доказывается особое значение государственных инвестиций и обосновывается целесообразность многоуровневой поддержки человеческого капитала для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: инвестиции, затраты, человеческий капитал, человеческое развитие, конкурентоспособность, национальная экономика.

This article focuses on the investigation of investments in human capital in a global competition. The crucial role of financing processes connected with the formation and development of human capital is emphasized. Basic levels, directions and sources of investments in human development are analyzed. Particular importance of state investments is proved and advisability of human capital's multi-level support to ensure the competitiveness of the national economy is substantiated.

Keywords: investments, expenditures, human capital, human development, competitiveness, national economy.

Постановка проблеми. Однією з характерних ознак сучасного етапу цивілізаційного розвитку є зміна структури соціально-економічних цінностей суспільства, переоцінка її компонентів, серед яких провідне місце займає людина як суб'єкт трудової діяльності та носій інтелектуального потенціалу. Роль людського капіталу в сучасних умовах не обмежується лише участю у суспільному виробництві й здатністю

впливати на зростання власного та національного доходу. За рахунок своєї потенційної здатності до створення конструктивних рішень, людський капітал виступає важливим джерелом економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Виходячи з цього дослідження інвестицій з погляду їхнього специфічного об'єкта, яким виступає людський капітал, потребує особливої уваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток теорії інвестування людського капіталу зробили в різні періоди такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Беккер, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Дж. Кларк, Д. Мінцер, Дж. Стігліц, Л. Туроу, Дж.Р. Уолш, Л. Хансен, Б. Чізвік, Т. Шульц та інші. Починаючи з ХХ століття й до цього часу різним аспектам формування, розвитку та управління людським капіталом приділяли увагу такі українські та російські дослідники, як В. Антонюк, О. Ареф'єва, Д. Богиня, О. Грішнова, О. Добинін, С. Дятлов, А. Жуковська, О. Захарова, В. Іноземцев, М. Ніколайчук, І. Новак, В. Романчин, М. Семикіна, І. Скоблякова, В. Смирнов, І. Сошников, М. Хромов, І. Янжул та багато інших. Разом із тим зміна тенденцій інвестування у людський ресурс, перерозподіл пріоритетів у джерелах фінансування та послаблення можливостей державної підтримки людського потенціалу в Україні викликає необхідність поглибленого дослідження інвестиційних процесів, спрямованих на нагромадження людського капіталу як визначального чинника підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Метою статті є обґрунтування ролі та значення інвестицій у формуванні та підтримці людського капіталу як визначального чинника економічного розвитку в умовах зростаючої конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Посилення конкуренції в глобальних масштабах породжує проблему пошуку ключових чинників забезпечення національної конкурентоспроможності для багатьох країн світу. Якщо раніше визначальним в її забезпеченні були земля, природні й трудові ресурси, капітал, то в середині минулого століття, в умовах розвитку нової економіки, зазнали змін міжнародні порівняльні переваги, перетворюючи знання в найважливіший фактор виробництва, при цьому відносно зменшуючи значення традиційних факторів економічного зростання [1, с. 304].

Слід відмітити, що людина з притаманним їй запасом психофізичних здібностей у будь-якій формації розглядалася

науковцями і практиками як ключова складова продуктивних сил суспільства [2, с. 168], але в постіндустріальній економіці людський капітал визнається найважливішим компонентом суспільного багатства, від якого більшою мірою залежить суспільний прогрес. Разом із тим людський капітал, який забезпечує продукування знань та ідей, виступає сьогодні не лише основою економічного розвитку, що має мультиплікативний макроекономічний ефект, але й визначальним чинником конкурентоспроможності, що здатний забезпечити лідерські позиції та підвищити авторитет країни на світовій арені.

Теорія людського капіталу розглядає інвестиції в людину як джерело економічного зростання не менш важливе, ніж традиційні капіталовкладення. А за розрахунками Е. Денісона, інвестиції в людський капітал дають віддачу, що в 5–6 разів перевищує вкладення у матеріальне виробництво [3]. Існує також думка, що людський капітал – не просто нове сприйняття людського фактора в економіці, він має переваги над матеріальним капіталом, так як уособлює поєднання соціального й матеріального, тому інвестиції в людський капітал стають пріоритетним фактором економічного зростання [4]. Розвиток економіки знань характеризується домінуванням людського капіталу над іншими видами капіталу, яке особливо виділяється у країнах з високим рівнем доходів, зокрема, в Японії, Швейцарії, Німеччині, США його частка становить 80% [5].

Формування людського капіталу відбувається під впливом багатьох чинників, зокрема інтелектуальної складової (інте-

лектуальних здібностей, продукування нових знань та інформаційних потоків), освіти, охорони здоров'я, морально-етичного виховання тощо (рис. 1). Проте вирішальне значення не тільки на формування, а й на розвиток людського капіталу як визначального чинника національної конкурентоспроможності здійснюють інвестиції. Інвестиціями у людський капітал можна вважати всі види матеріальних і нематеріальних вкладень, виражених у грошовій або негрошовій формі, що здійснюють позитивний вплив на його якісну й кількісну структуру, приводять до підвищення рівня доходів його носіїв, сприяють зростанню продуктивності праці, збільшенню національного доходу, підвищенню рівня економічного розвитку країни, і в кінцевому результаті – зростанню рівня національної конкурентоспроможності країни.

Аналіз наукових підходів до визначення основних напрямів та видів інвестування у людський капітал вказує на те, що ряд вчених, зокрема В. Антонюк, О. Захарова, Т. Кір'ян, Ю. Куліков, І. Півоварчук та інші, пропонують відносити до інвестицій у людський капітал не лише ті витрати, які спрямовані на підвищення рівня продуктивності праці та ефективності використання людських ресурсів, а й витрати на робочу силу. З таким підходом можна повністю погодитись, оскільки передумовою ефективного використання людського капіталу є, насамперед, створення належних умов для його формування і розвитку. Виходячи з цього вважаємо за доцільне розглядати види інвестицій у людський капітал з погляду їх мети та призначення. Так, основну групу інвестицій у люд-

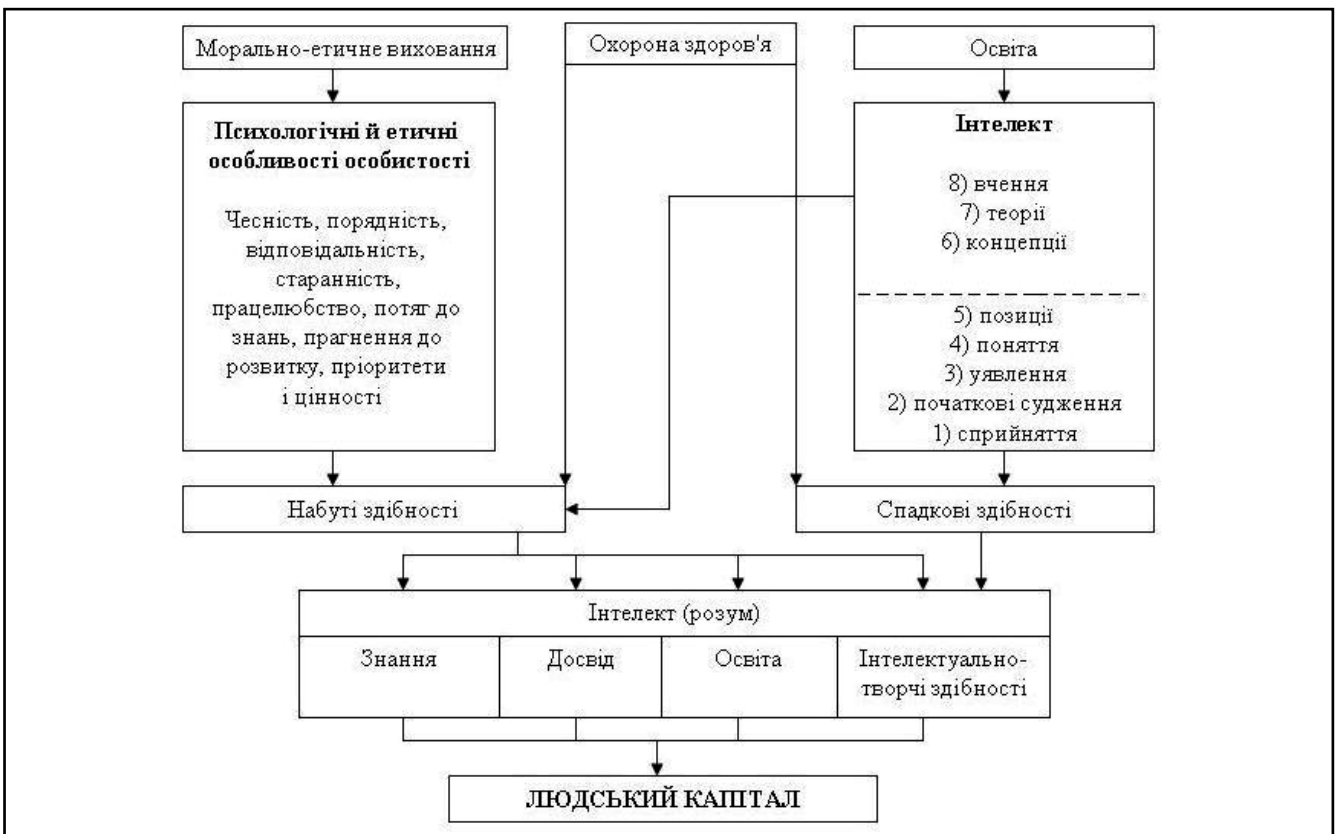


Рисунок 1. Механізм формування людського капіталу

Джерело: [6, с. 7].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ський капітал складають витрати, спрямовані на його формування, підтримку можливостей використання та забезпечення гідних умов існування для його носіїв. Іншим видом інвестицій є витрати, що здійснюються з метою нагромадження людського капіталу, його кількісного і якісного оновлення й підвищення ефективності використання.

Інвестиції у людський капітал можна класифікувати за декількома ознаками. Так, за напрямками інвестування у людський капітал виділяють: витрати на освіту (загальну або спеціальну) і науку; витрати на професійну підготовку; витрати на профорієнтацію; витрати на підвищення кваліфікації; витрати на підбір кадрів; витрати на пошук роботи; витрати на міграцію; витрати на охорону здоров'я тощо. За джерелами інвестицій (за суб'єктами інвестування у людський капітал) виділяють людський капітал, сформований за рахунок: індивідуальних витрат; витрат домогосподарств; витрат суб'єктів господарювання; освітніх установ; державних (урядових) інвестицій; громадських фондів і організацій, регіональних органів управління; міжнародних організацій і фондів [2, с. 170–174].

Разом із тим всі види інвестицій у людський капітал можна розглядати в залежності від рівнів їх здійснення, суб'єктів інвестиційної діяльності та основних цілей інвестування. Інвестиції в людський капітал сьогодні реалізуються

як у грошовій, так і в будь-якій іншій формі, а також одночасно здійснюються на трьох основних рівнях: індивідуальному, що включає власні витрати носіїв людського капіталу, мікрорівні, на якому інвестиції у людський ресурс здійснюються суб'єктами господарювання та макрорівні, що передбачає державне фінансування різноманітних сфер розвитку людського капіталу. Кожному із зазначених рівнів відповідають певні види інвестицій (рис. 2). Досягнення макроекономічного ефекту від інвестування у людський капітал є можливим за умови поєднання зусиль окремих суб'єктів на всіх трьох рівнях, незважаючи на беззаперечні переваги державної підтримки розвитку людського капіталу.

Важливою складовою процесу формування й розвитку людського капіталу є активізація інвестиційної діяльності у напрямку фінансування сфери охорони здоров'я, що потребує сьогодні значної підтримки, насамперед, на макрорівні. Основною метою інвестування у сферу охорони здоров'я є збільшення тривалості життя, скорочення кількості захворювань, збереження працездатності населення та підвищення рівня продуктивності праці. Запропонований міжнародною організацією «Нова Економічна Фундація» Всесвітній індекс щастя (Happy Planet Index), що дозволяє оцінити добробут населення 151 країни, включає до свого складу субіндекс «очікувана середня тривалість життя».

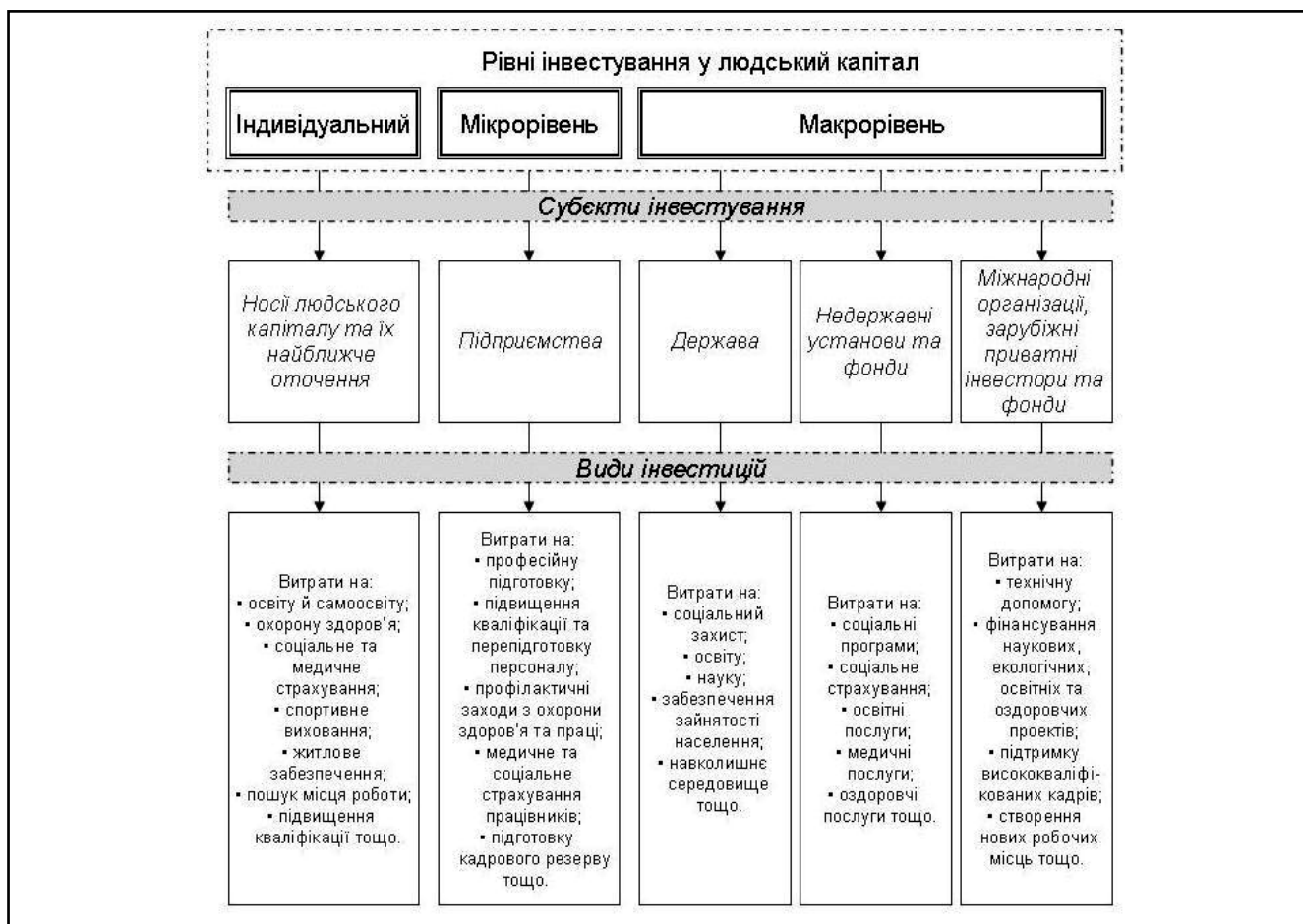


Рисунок 2. Види інвестицій у людський капітал за рівнями та суб'єктами інвестування

Складено автором за даними: [7, 8].

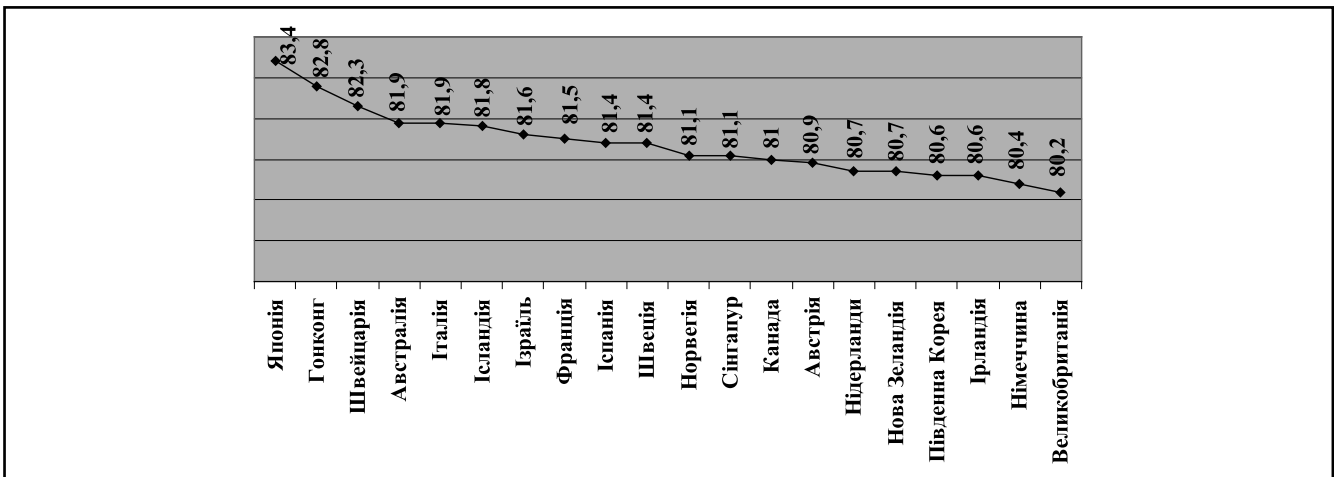


Рисунок 3. Країни з найбільшою очікуваною середньою тривалістю життя

Побудовано автором за даними: [9].

Аналіз даного субіндексу вказує на те, що високі показники очікуваної середньої тривалості життя мають переважно найбільш конкурентоспроможні країни світу (рис. 3). Щодо України, то деякі негативні тенденції, зокрема, скорочення чисельності населення та очікуваної середньої тривалості життя, яка на даний момент становить 68,5 років [9], а також невисокий рівень витрат на охорону здоров'я – 4,4% від ВВП (табл. 1), безумовно, перешкоджають повноцінному розвитку людського капіталу.

Для подолання всіх негативних явищ у сфері охорони здоров'я необхідно не лише збільшувати обсяги фінансування медичної галузі, а й запровадити механізм контролю за їх розподілом, а також спрямувати інвестиції безпосередньо на ті потреби, які дозволяють підвищити рівень здоров'я населення. Першочерговими завданнями в цьому напрямку мають бути створення системи мотивації медичних працівників, забезпечення медичних закладів необхідними лікар-

Таблиця 1. Показники витрат на розвиток людського капіталу в 20 країнах з дуже високим рівнем людського розвитку та в Україні

Місце в рейтингу за ІЛР	Країна	Місце в рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ	ВВП на душу населення, у дол. США (дані за 2010 рік)	Витрати на охорону здоров'я, у % від ВВП (дані за 2009 рік)	Витрати на освіту, у % від ВВП (дані за 2005–2010)	Витрати на НДР, у % від ВВП (дані за 2005–2010)
1	Норвегія	11	46 982	8,0	7,3	1,8
2	Австралія	21	34 548	5,9	5,1	2,3
3	США	5	42 486	9,5	5,4	2,8
4	Нідерланди	8	37 251	9,4	5,9	1,8
5	Німеччина	4	34 437	9,0	4,6	2,8
6	Нова Зеландія	18	24 818	8,4	7,2	1,2
7	Ірландія	28	35 640	6,4	5,7	1,8
	Швеція	6	35 048	7,8	7,3	3,6
8	–	–	–	–	–	–
9	Швейцарія	1	37 979	6,8	5,4	3,0
10	Японія	9	30 660	7,8	3,8	3,4
11	Канада	14	35 716	8,0	4,8	2,0
12	Республіка Корея	–	27 541	4,1	5,0	3,4
13	Гонконг	7	43 844	–	3,6	0,8
	Ісландія	31	33 618	7,6	7,8	2,6
14	–	–	–	–	–	–
15	Данія	15	32 399	9,7	8,7	3,0
16	Ізраїль	27	26 720	4,6	5,8	4,3
17	Бельгія	17	33 127	8,0	6,4	2,0
18	Австрія	16	36 353	8,5	5,5	2,7
	Сінгапур	2	53 591	4,1	3,3	2,7
19	–	–	–	–	–	–
20	Франція	23	29 819	9,3	5,9	2,2
Середній показник серед групи країн з дуже високим рівнем людського розвитку			32 931	8,2	5,1	2,5
78	Україна	84	6 359	4,4	5,3	0,9

Побудовано автором за даними: [9].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ськими засобами, встановлення доступних цін на фармацевтичні препарати, надання медичним закладам сучасного медичного оснащення з метою збільшення їх можливостей щодо надання своєчасної медичної допомоги тощо.

Особливе місце серед об'єктів інвестування у людський капітал займає освітня сфера, яка відіграє фундаментальну роль у формуванні певного інтелектуального рівня носія людського капіталу. Сьогодні в Україні стан фінансування освітньої сфери не є задовільним. І хоча рівень витрат на освіту є достатньо високим – 5,3% від ВВП проти середнього показника серед групи країн з дуже високим рівнем людського розвитку, що становить 5,1% (табл. 1), існує ряд проблем, які гальмують розвиток людського капіталу в нашій країні.

Зокрема, за останні роки суттєво скоротилась кількість професійно-технічних навчальних закладів, виникла тенденція до фінансування здобуття освіти за рахунок домогосподарств через скорочення кількості місць навчання за державним замовленням, є проблеми із працевлаштованих випускників навчальних закладів.

З метою подолання перешкод до формування й розвитку людського капіталу в умовах глобальної конкурентоспроможності, можна запропонувати такі заходи щодо переорієнтації інвестування освітньої сфери:

- 1) створення особливих умов інвестування для тих освітніх напрямків, які забезпечують підготовку «дефіцитних» фахівців;
- 2) першочергове фінансування державою тих ВНЗ, які відзначаються високим рівнем працевлаштування випускників;
- 3) створення ефективного механізму інвестування у освіту, здатного забезпечити розподіл фінансових ресурсів, насамперед у напрямі підвищення якості освітніх послуг;
- 4) залучення додаткових джерел фінансування ВНЗ, таких як місцеві бюджети, недержавні установи та фонди, міжнародні організації, зарубіжні приватні інвестори та фонди;
- 5) фінансове заохочення працівників освітньої галузі тощо.

На думку О. Захарової, інвестування коштів у розвиток освіти з різних джерел має здійснюватися стабільно зростаючими темпами як в абсолютному вимірі, так і у розрахунку на одного студента, що дозволить даному сектору економіки перестати бути виключно витратним та забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності на перспективу. Така умова дозволить підвищити існуючий рівень якості науково-педагогічних кадрів навчальних закладів, забезпечити зростання наукоємності вищої освіти та покращити матеріально-технічну базу освітніх закладів України [8, с. 83].

Тісний взаємозв'язок між рівнем економічного розвитку країн, їх конкурентоспроможністю та витратами на формування й підтримку людського капіталу підтверджується декількома економічними показниками країн з дуже високим рівнем людського розвитку, які, водночас, займають лідерські позиції за рейтингом конкурентоспроможності. Такі країни мають високий рівень ВВП на душу населення, значний відсоток від якого витрачається на освіту, охорону здоров'я, наукові дослідження й розробки (табл. 1).

Висновки

Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що процеси формування, нагромадження, розвитку та ефективного використання людського капіталу залежать, головним чином, від інвестицій, які можуть здійснюватись у будь-якій формі. Людський капітал, який є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, потребує не лише значних капіталовкладень, але й створення ефективних механізмів їх розподілу та контролю за їх використанням. На думку багатьох дослідників, стратегічними напрямками фінансування людського розвитку є сфера охорони здоров'я та освітня галузь, інвестування у які дозволяє зберегти та примножити людський потенціал будь-якої країни. Таким чином, інвестиції у людський капітал повинні стати пріоритетним завданням, спрямованим на підвищення добробуту громадян, економічне зростання країни, та, в кінцевому результаті, – забезпечення лідерських позицій держави на світовій арені.

Список використаних джерел

1. Сіденко С.В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності в інформаційному суспільстві // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К.: Київський університет, 2009. – С. 304–310.
2. Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк ДВНЗ ДонНТУ», 2013. – Т.2. – 392 с.
3. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, Committee for Economic Development / E.F. Denison. – New York, 1962. – P. 53–67.
4. Колядин А.П. Структурные элементы человеческого капитала / А.П. Колядин // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 61–65.
5. Левчук О.В. Інвестиції в людський капітал як визначальний фактор розвитку сучасної економіки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1712>
6. Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. Інтелектуальний та людський капітал як детермінанти інноваційності економіки: інституціональний аспект // Стратегія інноваційного розвитку економіки. – № 3. – 2011. – С. 3–8.
7. Змієнко М.О. Інвестування людського капіталу: сутність, значення та види [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101008/8_zmienko.htm
8. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
9. Happy Planet Index 2012 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.happyplanetindex.org/data>
10. Доповідь про людський розвиток ПРООН 2013 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
11. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електрон. ресурс]. / World Economic Forum. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

А.Ю. ШАХНО,
к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
Криворізький економічний інститут, Криворізький національний університет,
О.В. ЧАЙКА,
студентка кафедри економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький економічний інститут,
Криворізький національний університет

Планування розвитку соціально– трудо­вих відносин в умовах формування конкурентоспроможної національної економіки

У статті розглянуто питання щодо планування соціально–трудо­вих відносин в умовах розвитку ринкової економіки. Акцентовано увагу на здійсненні перетворень в соціально–трудо­вій сфері під впливом зміни базисних економічних відносин, зазначені основні ціннісні орієнтири. Визначені основні проблеми розвитку соціально–трудо­вих відносин в умовах формування конкурентоспроможної національної економіки. Проаналізовано стан конкурентоспроможності трудових ресурсів на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та надана оцінка впливу кадрових факторів. Представлено розрахунок прогнозних значень основних показників, які характеризують підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

На основі здійсненого аналізу запропоновано механізм удосконалення регулювання та планування соціально–трудо­вих відносин на вітчизняних підприємствах. У статті визначено комплекс заходів щодо сприяння розвитку соціально–трудо­вих відносин в умовах діяльності підприємств та підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів у ринкових умовах господарювання.

Ключові слова: соціально–трудо­ві відносини, планування, конкурентоспроможність персоналу, кваліфікація кадрів, інноваційна праця, творча активність кадрів.

В статье рассмотрены вопросы планирования социально–трудо­вых отношений в условиях развития рыночной экономики. Акцентировано внимание на осуществлении преобразований в социально–трудо­вой сфере под влиянием изменения базисных экономических отношений, указаны основные ценностные ориентиры. Определены основные проблемы развития социально–трудо­вых отношений в условиях формирования конкурентоспособной национальной экономики. Проанализировано состояние конкурентоспособности трудовых ресурсов на примере ОАО «АрселорМиттал Кривой Рог» и дана оценка влияния кадровых факторов. Представлены расчеты прогнозных значений основных показателей, характеризующих повышение конкурентоспособности персонала предприятия.

На основе проведенного анализа предложен механизм совершенствования управления и планирования

социально–трудо­вых отношений на отечественных предприятиях. В статье определен комплекс мероприятий по содействию развитию социально–трудо­вых отношений в условиях деятельности предприятий и повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов в рыночных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: социально–трудо­вые отношения, планирование, конкурентоспособность персонала, квалификация кадров, инновационная работа, творческая активность кадров.

The article considers the problem of planning social and labour relations in conditions of developing the market economy. Reorganization in the social and labour sphere influenced by the change of the basic economic relations is focused on; main value benchmarks are indicated, main problems of social and labour relation development in conditions of forming the competitive national economy are determined; labor resources competitiveness is analyzed (by example of PJSC ArcelorMittal Kryvyi Rih) is analyzed and the personnel factor influence is estimated. Also, there are calculated prognostic values of main indexes that indicate the personnel competitiveness increase.

On the basis of the analysis done the mechanism is suggested to improve social and labour relation regulation and planning at Ukrainian enterprises. The article presents a package of measures to facilitate social and labour relation development at operating enterprises and to increase the personnel competitiveness.

Keywords: social and labour relations, planning, personnel competitiveness, personnel qualification, innovative labour, personnel 's creative activity.

Постановка проблеми. Все більшої актуальності набуває питання планування розвитку соціально–трудо­вих відносин в умовах формування ринкової економіки, адже є складовою їх розвитку шляхом забезпечення додаткових конкурентних переваг. Саме тому створення сприятливого конкурентного середовища, стимулювання дії конкурентних механізмів для підприємницької діяльності потребує обґрунтованої оцінки шляхів розвитку та стану соціально–трудо­вих відносин підприємств України.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Вирішення існуючих та попередження майбутніх перешкод на шляху розвитку конкурентних відносин, збільшення питомої ваги сектора конкурентного національного господарства повинно забезпечуватися однаковими умовами конкуренції людського капіталу підприємств і сприяти зростанню ефективності їх рівня.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Дослідження планування розвитку соціально-трудових відносин в умовах формування конкурентоспроможної національної економіки знаходить широке відображення в економічній літературі та працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко, Л.В. Згонник, А.М. Колот, Л.А. Швайка, О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак, М.В. Семикіна та інші.

Метою статті є дослідження основних проблем розвитку та планування соціально-трудових відносин, визначення основних напрямів їх ефективного планування та регулювання, розробка комплексу заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності працівників підприємств України в умовах розвитку ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Головною продуктивною силою усіх підприємницьких структур є людина або персонал підприємства. Адже своєю працею він створює різноманітні матеріальні та духовні цінності. Чим вищим є людський капітал у будь-якій організації, тим краще вона працює. Персонал є не лише економічним ресурсом, а й основним фактором виробництва. Без взаємодії людей стає неможливим існування ні виробництва, ні споживання, ні ринку.

Робітники, персонал організації тісно взаємодіють між собою у процесі трудової діяльності, не лише створюють новий продукт (роботи, послуги) і формують нові соціально-трудові відносини [1, с. 161].

Таким чином, соціально-трудові відносини – це комплекс взаємовідносин між їхніми сторонами – найманими працівниками та роботодавцями, суб'єктами і органами сторін за участі держави (органів законодавчої та виконавчої влади) і місцевого самоврядування, що пов'язані з наймом, використанням, відтворенням робочої сили та спрямовані на забезпечення високого рівня і якості життя особистості, колективів та суспільства в цілому.

Ці відносини охоплюють широке коло питань: від соціально-економічних аспектів майнових відносин до системи організаційно-економічних аспектів майнових відносин, системи організаційно-економічних і правових інститутів, що пов'язані з індивідуальними та колективними переговорами, укладанням договорів і угод, визначенням умов та розмірів оплати праці, участю найманих працівників в управлінні виробництвом, залагодженням трудових конфліктів тощо [2, с. 14].

Соціально-трудова сфера стає основою життєдіяльності працівників підприємств. А її формування на підприємстві повинно забезпечувати створення нових матеріальних благ та підвищувати якість життя.

Необхідно зазначити, що саме під впливом зміни базисних економічних відносин в соціально-трудовій сфері відбуваються найсуттєвіші перетворення, які мають бути прогнозованими за наслідками. За цих умов стає очевидною потреба системного аналізу та пошуку нових методів регулювання, опрацювання нових підходів до моніторингу соціально-трудових відносин [2, с. 4].

Кожне підприємство і організація в Україні розробляє і формує плани соціального розвитку, метою яких є створення системи матеріально обґрунтованих заходів, що спрямовуються на планомірний розвиток трудового колективу підприємства, цілеспрямованого регулювання соціальних процесів та прогресивного розвитку соціально-трудових відносин на рівні підприємства. Мета планування – підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок соціальних чинників, зростання продуктивності праці, створення умов для повнішого задоволення потреб працівників та виховання високоморального відношення до праці та колективу.

План соціального розвитку повинен містити такі розділи та напрями робіт [3]:

- I. Удосконалення соціальної структури колективу.
- II. Соціальні чинники розвитку виробництва та підвищення його економічної ефективності.
- III. Покращення умов праці та побуту працівників.
- IV. Посилення дисципліни праці, розвиток трудової активності та творчої ініціативи.

Джерелами фінансування таких заходів є прибуток колективу, кошти профспілкових організацій, операційні витрати.

Основні показники плану соціального розвитку колективу включаються в колективний договір і виробничий план підприємства. Це програма діяльності адміністрації підприємства, громадських організацій з метою поліпшення соціального портрета колективу.

Ціннісні орієнтири соціально-трудових відносин належать до двох груп: суспільних цінностей та внутрішньофірмових цінностей. До перших належать: соціально-відповідальна держава, висока довіра громадян, соціальна справедливість, належні умови праці та життя. Другу групу формують: цікава робота, матеріальний статок, можливість професійної самореалізації, престижність і статус роботи [4, с. 59].

Важливе місце в соціально-трудоному плануванні відводиться колективному договору, який є основним нормативно-правовим актом, що регулює в межах підприємства відносини, пов'язані з виробничою діяльністю, включає заходи, спрямовані на удосконалення виробництва, оплати праці, поліпшення умов праці й побуту працівників тощо. Колективний договір укладають на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності і господарювання, що використовують найману працю і мають права юридичної особи [1, с. 162–164].

Основним компонентом встановлення ринкової економіки є соціальне партнерство, що визначається як тип соціально-трудових відносин, який передбачає застосування різ-

них форм і методів узгодження інтересів між суб'єктами соціально-трудових відносин, прагненням спільних домовленостей, договору, досягнення компромісу та реалізація заходів щодо соціально-економічного розвитку.

Метою соціального партнерства є прагнення держави, роботодавців та найманих працівників досягти загального блага в суспільстві шляхом підвищення продуктивності праці, розвиток НТП, підвищення ВВП, покращення якості життя тощо.

Соціальне партнерство проявляється у формах:

- спільних консультацій;
- колективних переговорів та укладанні договорів та угод;
- погодження на національному рівні політики доходів і соціально-економічної політики в цілому;
- спільного розв'язання трудових конфліктів, запобігання їм та організації примирних процедур;
- участі найманих працівників в управлінні виробництвом тощо [5, с. 146].

Проте сучасне соціально-політичне середовище в Україні є досить нестабільним, динамічним та непередбачуваним. Саме тому важливо прогнозувати можливі зміни, незважаючи на те, що прогнози будуть не достатньо достовірними та точними.

Виникає необхідність суттєвого посилення як за ефективністю, так і за масштабами державного впливу на формування національної моделі соціально-трудових відносин. Серйозною перешкодою на шляху становлення прозорих, досконалих соціально-трудових відносин є значні масштаби тіньового сектору економіки.

В умовах розвитку ринкової економіки важливою рисою соціально-трудових відносин є їх функціонування на конкурентних засадах. Конкурують між собою як наймані працівники, що надають послуги робочої сили на умовах, визначених трудовим договором, так і роботодавці – покупці послуг робочої сили.

Досліджуючи особливості формування конкурентоспроможності персоналу, О.Ю. Славгородська та В.Г. Щербак вказують на те, що конкурентні переваги персоналу формують його конкурентоспроможність з метою реалізації загальної стратегії підприємства [6, с. 8].

М.В. Семикіна зазначає, що конкурентоспроможність праці, що є складовим елементом конкурентоспроможності персоналу, є основою для інноваційного розвитку, що є актуальним для економіки України [7, с. 94].

Оцінка впливу кадрових факторів на конкурентоспроможність персоналу здійснюється за наступними показниками: кваліфікацією кадрів, творчою активністю кадрів, зростанням продуктивності праці і забезпеченістю кадрами [8, с. 247].

Кваліфікація кадрів (KVK):

$$KVK = \sum (q_{KBKi} * \frac{C_{KBKi}}{C_{zi}}), \quad (1)$$

де C_{KBKi} – чисельність висококваліфікованих кадрів у i -му підрозділі;

C_{zi} – загальна чисельність кадрів у i -му підрозділі;

q_{KBKi} – питома вага кадрів i -го підрозділу в загальній чисельності.

Творча активність кадрів (TA):

$$TA = HMA_K / HMA, \quad (2)$$

де HMA_K – вартість нематеріальних активів, привнесених робітниками підприємства;

HMA – загальна вартість всіх нематеріальних активів.

Забезпеченість кадрами (ZK):

$$ZK = \sum (q_{zKi} * \frac{C_i}{C_i^N}), \quad (3)$$

де C_i – середньоспискова чисельність робітників в i -му підрозділі;

C_i^N – нормативна (планова) чисельність робітників в i -му підрозділі;

q_{zKi} – питома вага кадрів i -го підрозділу в загальній чисельності.

Отже, вплив кадрових факторів на конкурентоспроможність підприємства визначається у вигляді суперпозиції сукупності оцінок:

$$EMP = KBK * TA * PP * ZK, \quad (4)$$

де EMP – інтегральний показник конкурентоспроможності персоналу; PP – продуктивність праці ПВП.

Визначимо рівень конкурентоспроможності персоналу на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за період 2007–2011 років, за структурними підрозділами металургійного виробництва (МВ), гірничого департаменту (ГД), коксохімічного виробництва (КХВ) та агропромислового комплексу (АПК). Вихідні дані для розрахунку наведені у табл. 1 [9].

Таким чином, за даними табл. 1, на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» спостерігається зростання обсягу випуску продукції у 2011 році порівняно з 2007 роком, крім агропромислового комплексу, адже через зменшення чисельності і потужностей даного комплексу обсяг продукції зменшився на 99,93%. Чисельність працівників підрозділів підприємства зменшувалась у кожному з аналізованих періодів, що пояснюється політикою скорочення персоналу підприємства. Загальна продуктивність праці при цьому зросла на 90,19%, що є позитивною зміною в діяльності підприємства. Щодо чисельності висококваліфікованих кадрів, то у 2011 році порівняно з базовим їхня кількість зросла у підрозділах металургійного виробництва і гірничого департаменту на 6,99 та 31,1% відповідно.

Одержані результати щодо кадрових факторів представлено в табл. 2.

Побудуємо графік тенденції кадрових показників ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за період 2007–2011 років (рис. 1).

За даними табл. 2, на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» значення інтегрального показника конкурентоспроможності персоналу протягом аналізованого періоду у середньому становить 0,04. Даний показник коливається в межах від 0,03 до 0,06, а у 2011 році відбувається зниження, що є негативною зміною в діяльності підприємства. Найвагомішою складовою даної моделі є продуктивність праці, що динамічно змінюється впродовж 2007–2011

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку конкурентоспроможності персоналу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за період 2007–2011 років

Підрозділ	2007	2008	2009	2010	2011	Відхилення 2011/2009, %
Обсяг продукції у порівняльних цінах на 2007 рік, тис. грн.						
МВ	9272480	8052925	9718717,3	11469283	13070031	40,96
ГД	4636240	4026462	4859358,6	5734641	6355329,2	37,08
КХВ	1236330	1073723	1295828,9	1529237	1689180,1	36,63
АПК	309082,7	268430,8	161978,62	172039,2	211,14752	-99,93
Σ	1545413	13421542	16197862	19115472	21114752	1266,29
Фактична чисельність, осіб						
МВ	34125	31062	30854	29084	27448	-19,57
ГД	9253	7753	6587	5383	4946	-46,55
КХВ	2863	2611	2253	1550	1497	-47,71
АПК	726	668	355	170	1	-99,86
Σ	46967	42094	40049	36187	33892	-27,84
Продуктивність праці, тис. грн./ос.						
МВ	271,72	259,25	314,99	394,4	476,17	75,24
ГД	501,05	519,34	737,72	1065	1284,9	156,44
КХВ	431,83	411,23	575,16	986,6	1128,4	161,31
АПК	425,73	401,84	456,28	1012	211,15	-50,4
Σ	1630,3	1591,7	2084,1	3458	3100,6	90,19
Облікова чисельність, осіб						
МВ	42133	40152	39456	37159	38375	-8,92
ГД	9350	7820	7142	6592	5670	-39,36
КХВ	3100	2817	2310	2256	2122	-31,55
АПК	813	675	365	205	0	-100
Σ	55396	51464	49273	46212	46167	-16,66
Чисельність висококваліфікованих кадрів, осіб						
МВ	7423	8475	7852	7693	7942	6,99
ГД	987	1152	1155	1267	1294	31,1
КХВ	452	440	346	333	369	-18,36
АПК	155	112	80	30	0	-100
Σ	9017	10179	9433	9323	9605	6,52

Таблиця 2. Аналіз кадрових факторів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2007–2011 роки, долі од.

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Кваліфікація кадрів (КвК)	0,1954	0,2442	0,2355	0,2577	0,2835
Творча активність кадрів (ТА)	0,25	0,2	0,16	0,18	0,22
Продуктивність праці (ПП)	1	0,9763	1,3094	1,6593	0,8966
Забезпеченість кадрами (ЗК)	0,8717	0,8065	0,8179	0,783	0,7384
Інтегральний показник конкурентоспроможності персоналу (ЕМР)	0,0426	0,0385	0,0404	0,0603	0,0413

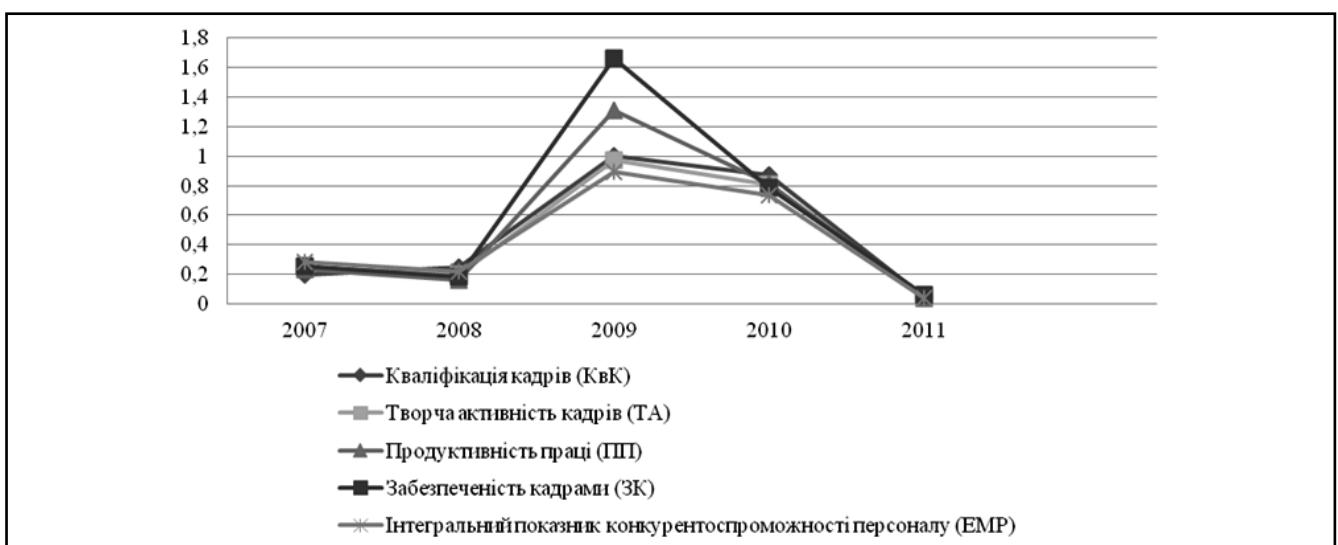


Рисунок 1. Тенденція кадрових показників ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за період 2007–2011 років

Таблиця 3. Розрахунок прогнозних значень кадрових факторів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 2012–2016 роки, долі од.

Показник	2012	2013	2014	2015	2016
Кваліфікація кадрів	0,2812	0,30017	0,31914	0,33811	0,35708
Творча активність кадрів	0,186	0,178	0,17	0,162	0,154
Продуктивність праці	1,26356	1,31118	1,3588	1,40642	1,45404
Забезпеченість кадрами	0,74548	0,71647	0,68746	0,65845	0,62944
Конкурентоспроможність персоналу	0,0493	0,0502	0,0507	0,0507	0,0503

років. У 2008 році кадрові показники характеризується спадом творчої активності кадрів на 0,05; продуктивності праці на 0,0237; забезпеченості кадрів на 0,0652 та інтегрального показника конкурентоспроможності на 0,0041, що пояснюється початком фінансово-економічної кризи. У наступні роки ситуація покращується, про це свідчить зростання у 2011 році кваліфікації кадрів до 0,2835; твор-

чої активності кадрів до 0,22; показника конкурентоспроможності персоналу до 0,0413.

Спрогнозуємо значення кадрових факторів та конкурентоспроможності персоналу на наступні п'ять років, використовуючи лінію тренду (табл. 3).

Таким чином, як видно з табл. 3, показник конкурентоспроможності зберігає тенденцію до зростання і вже з

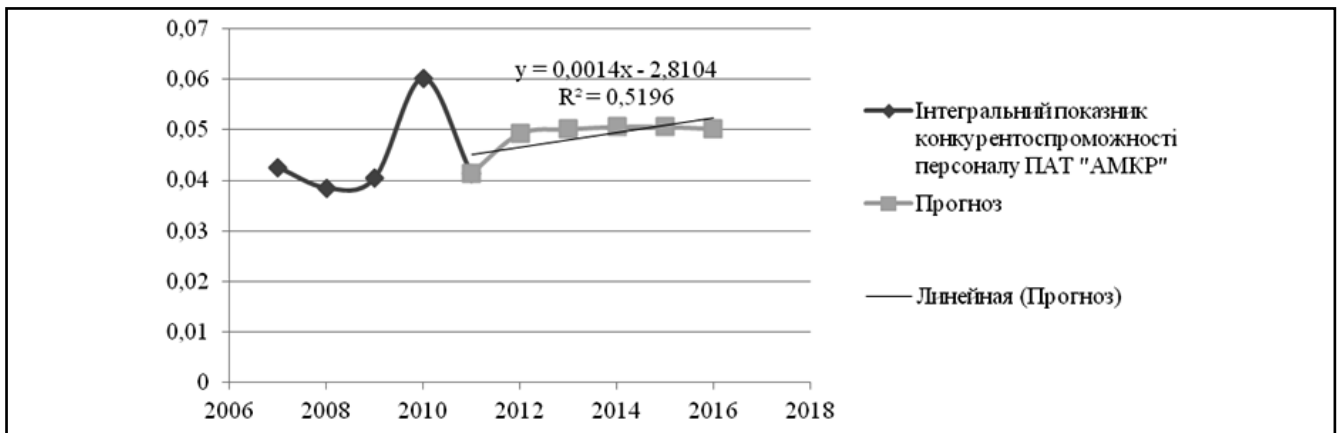


Рисунок 2. Динаміка конкурентоспроможності персоналу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2007–2016 роки, долі од.



Рисунок 3. Механізм удосконалення планування та регулювання соціально-трудових відносин на підприємстві

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

2013–2015 років становитиме 0,0507, що є позитивним в діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Кореляційно–регресійне рівняння має вигляд:
 $y = 0,001x - 2,810$.

Для наочності побудуємо графік зміни показника конкурентоспроможності персоналу впродовж досліджуваного періоду (рис. 2).

Механізм удосконалення планування та регулювання соціально–трудових відносин на підприємстві на рис. 3.

З нашого погляду, для покращення соціально–трудових відносин та підвищення рівня конкурентоспроможності працівників вітчизняних підприємств необхідно реалізувати комплекс наступних заходів:

- забезпечення працівників належним матеріальним та соціально–психологічним стимулюванням, а саме, шляхом впровадження премій за підсумками року, дозволити брати участь працівникам у розподілі прибутку, створення можливості для просування по службі, придбання акцій, надання бонусів, премій тощо;

- створення сприятливих умов для навчання, підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації робітників, можливість професійного зростання;

- залучення молодих та перспективних фахівців;

- розвиток соціально відповідального бізнесу;

- становлення корпоративної соціальної відповідальності та соціальної згуртованості;

- запровадження практики соціального планування на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства;

- створення механізмів, що забезпечують «прозорість» господарсько–фінансової діяльності для всіх учасників колективно–договірного регулювання відносин у сфері праці;

- поетапне запровадження практики складання соціальних звітів та проведення соціального аудиту;

- реалізація активної протекціоністської політики держави щодо пріоритетного розвитку підприємств.

Здійснення стимулювання трудової діяльності можна здійснити на основі: змін в системі оплати праці; зростання ролі тарифної системи оплати праці, мотивації праці з застосуванням стимулюючих систем, відновлення нормування тощо.

Реалізація запропонованих підходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності працівників, ефективності діяльності промислових підприємств в цілому.

Висновки

Таким чином, планування розвитку соціально–трудових відносин є першочерговим завданням у період формування ринкової економіки, адже є запорукою формування продук-

тивних трудових ресурсів та забезпечення їх конкурентоспроможності, внаслідок чого зросте конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг) та покращиться функціонування промислових підприємств в цілому. Тому, на нашу думку, основними напрямками ефективного планування та регулювання соціально–трудових відносин є:

- 1) вдосконалення соціальної структури виробничого колективу та підвищення конкурентоспроможності персоналу;

- 2) підвищення ролі менеджменту персоналу;

- 3) поліпшення умов праці для підвищення її продуктивності;

- 4) розвиток трудової активності та творчої ініціативи;

- 5) розширення участі найманих працівників в управлінні;

- 6) вдосконалення побутових умов та оплати праці, задоволення потреб фізичного та духовного розвитку;

- 7) розвиток громадської активності тощо.

Важливими напрямками подальшого дослідження є оптимізація ціннісних орієнтирів в соціально–трудовій сфері, підвищення стимулювання і мотивації працівників, створення належних умов праці та можливості участі в процесах управління.

Список використаних джерел

1. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Л.А. Швайка. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 268 с.

2. Колот А.М. Соціально–трудові відносини: теорія і практика регулювання: [монографія] / А.М. Колот. – [2–ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 230 с.

3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально–трудові відносини: [підруч.] / О.А. Грішнова. [4–е вид.]. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

4. Колот А.М. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: [монографія] / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. [за наук. ред. д.е.н., проф. А.М. Колота]. – К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.

5. Колот А.М. Соціально–трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: [монографія] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.

6. Семикіна М.В. Конкурентоспроможність працівника та ціна робочої сили на ринку праці / М.В. Семикіна // Україна: Аспекти праці. – 2008. – №6. – С. 8–11.

7. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак // Наукові праці Дон НТУ. – 2008. – №8. – С. 94–101.

8. Завсєгдашній В.О. Комплексна оцінка факторів конкурентоспроможності підприємств / В.О. Завсєгдашній, І.В. Завсєгдашня // Вісник КТУ. – 2006. – №2 (12). – С. 247–248.

9. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua

Особливості розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні

Проаналізовано результати діяльності недержавних пенсійних фондів та страхових компаній у сфері недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Встановлено, що на сьогодні основна діяльність недержавних пенсійних фондів зосереджена у секторі юридичних осіб, а страхових компаній – фізичних осіб. Визначено основні проблеми, які стримують розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, компанії зі страхування життя.

Проанализированы результаты деятельности негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний в сфере негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Установлено, что на сегодня основная деятельность негосударственных пенсионных фондов сосредоточена в секторе юридических лиц, а страховых компаний – физических лиц. Определены основные проблемы, сдерживающие развитие негосударственного пенсионного обеспечения в Украине.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, компании по страхованию жизни.

The results of the activities of non-state pension funds and insurance companies in the non-state pension provision sphere in Ukraine were analyzed. The fact that the current activities of non-state pension funds is focused on the legal entities sector, and insurance companies – on the individuals is determined. The main problems that hinder the development of the non-state pension provision system in Ukraine are identified.

Keywords: non-state pension provision, non-state pension funds, life insurance companies.

Постановка проблеми. Одним із напрямів реформування пенсійної системи в Україні є розвиток недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ), яке передбачає виплату додаткової пенсії за рахунок добровільно сплачених протягом певного періоду внесків. У країнах із розвинутою економікою недержавне пенсійне забезпечення є невід'ємною складовою пенсійної системи та відіграє важливу роль у соціальній та економічній сферах держави.

В Україні правові засади створення системи НПЗ були сформовані ще у 2003 році з прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Відповідно до цього закону недержавне пенсійне забезпечення здійснюється:

– недержавними пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками фондів;

– страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

– банківськими установами через укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень [1].

На сьогодні основними учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні є недержавні пенсійні фонди (НПФ) та компанії із страхування життя (так звані СК Life).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Питанням діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні присвячено роботи таких українських вчених, як А. Бахмач, Я. Гушак, М. Мальований, О. Пищуліна, Д. Сандлер та ін. Ними було досить детально досліджено процеси становлення та результати діяльності НПФ в Україні. Проблематика розвитку накопичувального страхування життя та участі страхових організацій у недержавному пенсійному забезпеченні висвітлювались у працях В. Адамовича, О. Залетова, А. Зелінської, Г. Третьякової, В. Сахацького. Разом із тим питання особливостей діяльності НПФ та страхових компаній у сфері недержавного пенсійного забезпечення залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні та особливостей діяльності у цій сфері недержавних пенсійних фондів та страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. 1. Діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) в Україні розпочали свою діяльність у 2004 році. Це фінансові установи мають статус неприбуткових організацій, які здійснюють свою діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків учасників пенсійного фонду, управління пенсійними активами, а також забезпечення отримання ними виплат після настання пенсійного віку. У своїй діяльності кожен недержавний пенсійний фонд пов'язаний з компанією з управління пенсійним фондом, компанією з управління пенсійними активами, банком-зберігачем. Згідно із законодавством недержавний пенсійний фонд не може бути проголошений банкрутом та ліквідований за законодавством про банкрутство.

В Україні недержавні пенсійні фонди створюються у формі відкритих (ВНПФ), корпоративних (КНПФ) та професійних

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

(ПНПФ) пенсійних фондів. На відміну від відкритих НПФ, учасниками яких можуть бути фізичні особи, незалежно від місця та характеру їхньої роботи, корпоративні та професійні НПФ є закритими, оскільки створюються роботодавцями для своїх працівників або профспілками для їхніх членів. Станом на 01.03.2014 у Державному реєстрі фінансових установ Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг містилася інформація про 81 недержавний пенсійний фонд, з них 65 відкритих, 10 корпоративних і 6 професійних НПФ [2].

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні у 2006–2012 роках представлені у табл. 1. У порівнянні з 2006–2009 роками, коли спостерігалось доволі динамічне розгортання діяльності недержавних пенсійних фондів, у 2010–2012 роках відбулося зменшення темпів приросту показників їх діяльності чи спад по окремих показниках.

Зокрема, це стосується кількості учасників НПФ та кількості укладених пенсійних контрактів. Так, на кінець 2012 року кількість учасників НПФ становила 584,8 тис. осіб, та зменшилась у порівнянні із 2011 роком на 1,7%. Кількість пенсійних контрактів, укладених НПФ у 2012 році, скоротилась порівняно із 2011 роком на 18,1% [3].

Разом із тим обсяг сплачених пенсійних внесків у 2012 році збільшився порівняно із 2011 роком на 19,2% (з них на вкладників – юридичних осіб припадало 95,5% від загально-го обсягу пенсійних внесків), а пенсійних виплат – на 20,6%.

Загальний обсяг активів, сформованих недержавними пенсійними фондами станом на 31.12.2012 становив 1660,1 млн. грн.

Інвестування коштів недержавних пенсійних фондів відбувається з мінімальним ступенем ризику та урахуванням вимог щодо нормативів інвестування пенсійних коштів в окремі види активів. Найбільша частка пенсійних активів НПФ розміщувалась на банківських депозитах, інвестується в корпоративні облігації, акції українських емітентів та цінні папери, дохід за якими гарантується державою. За період

існування пенсійних фондів загальна сума інвестиційного доходу станом на кінець 2012 року становила 620,3 млн. грн. (або 47,2% від суми сплачених внесків) та збільшилась протягом 2012 року на 10,8%.

Аналізуючи діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні, слід відзначити, що більшість тих, хто робить внески до НПФ, – це юридичні особи, і лише 4% внесків до НПФ – платежі фізичних осіб.

Вкладниками – юридичними особами недержавних пенсійних фондів є насамперед великі банки та корпоративні клієнти з окремих галузей економіки, зокрема Національний банк України (НБУ), Укресімбанк, Незалежна галузева професійна спілка енергетиків України тощо. Ці установи здійснюють внески у власні корпоративні та професійні НПФ за рахунок їх включення у собівартість продукції і таким чином забезпечують соціальні пакети для своїх працівників [4].

На частку КНПФ Національного банку України у 2012 році припадало 59,6% загальної суми активів НПФ, а за обсягами пенсійних внесків та виплат він значно випереджає інші недержавні пенсійні фонди (табл. 2).

Сукупна вартість активів першої п'ятірки НПФ за підсумками 2012 року становить близько 80% сукупних активів всіх НПФ. Серед першої п'ятірки НПФ – лідерів ринку є і відкриті пенсійні фонди, такі як ВНПФ «Перший національний відкритий пенсійний фонд», ВНПФ «Емерит–Україна».

Так, ВНПФ «Перший національний відкритий пенсійний фонд» тісно пов'язаний з Імексбанком і має представництва у філіях цього банку в 25 містах України. ВНПФ «Емерит–Україна» заснований компанією «Укртелеком». У 2007 році, у перший рік його функціонування, на пенсійні рахунки близько 80 тис. співробітників компанії було перераховано понад 20 млн. грн. Однак унаслідок фінансової кризи та процесу приватизації «Укртелекому» інтенсивний розвиток діяльності цього НПФ загальмувався.

Таким чином, характерною особливістю діяльності НПФ у сфері недержавного пенсійного забезпечення є те, що

Таблиця 1. Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні в 2006–2012 роках

Показники НПФ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Темпи приросту	
								2011/ 2010	2012/ 2011
Кількість недержавних пенсійних фондів	79	96	110	107	101	96	94	-5	-2
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	193	279	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8	+ 4,5%	-1,7%
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. од.	41,5	55,9	62,3	62,5	69,7	75,0	61,4	+ 7,6%	- 18,1%
Загальні активи НПФ, млн. грн.	119,7	234,4	582,9	857,9	1144,3	1386,9	1660,1	+ 21,2%	+ 19,7%
Пенсійні внески (млн. грн.), у т.ч.	119,7	234,4	582,9	754,6	925,4	1102,0	1313,7	+19,1%	+ 19,2%
від фізичних осіб	5,3	14,0	26,0	31,8	40,7	50,6	58,6	+24,3%	+ 15,9%
від юридичних осіб	108,2	220,4	556,8	722,7	884,6	1051,2	1254,9	+ 18,8%	+ 19,4%
від фізичних осіб-підприємців	0,02	0,04	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,0%	0,0%
Пенсійні виплати, млн. грн.	4,0	9,1	27,3	90,1	158,2	208,9	251,9	+ 32,0%	+ 20,6%
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	23,4	68,1	86,8	236,7	433,0	559,9	620,3	+ 29,3%	+ 10,8%
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	6,1	16,6	31,6	47,1	64,6	86,6	106,6	+ 34,1%	+ 23,1%

Джерело: [3].

Таблиця 2. Показники діяльності найбільших НПФ за 2012 рік

	НПФ	Загальна сума активів, тис. грн.	Загальна сума надходжень до НПФ, тис. грн.	Сума надходжень за 2012 рік, тис. грн.	Сума пенсійних внесків від юридичних осіб, тис. грн.	Сума пенсійних внесків від фізичних осіб, тис. грн.
1	КНПФ Національного банку України	988654,8	643826,1	149909,3	149363,1	404,3
2	ВНПФ «Перший національний відкритий пенсійний фонд»	111204,4	103534,3	2969,5	1513,5	664,6
3	НТ «НКПФ ВАТ «Укресімбанк»	78160,	62452,1	9171,7	9145,9	0,0
4	ВНПФ «Емерит-Україна»	74222,4	64387,9	1176,1	1000,0	10,3
5	ППФ Незалежної галузевої професійної спілки енергетиків України	67731,7	69751,5	5478,1	5478,1	0,0
6	ВНПФ «Україна»	41134,3	42994,7	4752,4	982,4	1000,6
7	НПФ «Всі»	29219,6	42566,9	10062,3	3055,3	110,9
8	ВПФ «ПриватФонд»	24044,2	17854,2	3783,5	3512,3	270,3
9	ВНПФ «ІФД Капіталъ»	23228,4	29841,9	1193,4	910,3	23,7
10	ВНПФ «Європа»	20291,3	27340,5	2805,8	940,6	263,1

Джерело: [5].

понад 90% пенсійних платежів до НПФ надходять за контрактами з юридичними особами, які у такий спосіб забезпечують недержавні пенсійні накопичення для своїх працівників. При цьому успішно працюють ті НПФ, за якими стоять великі фінансові установи, підприємства або компанії, що дозволяє їм стабільно забезпечувати пенсійні внески. Юридичні особи – засновники чи вкладники інших НПФ в останні роки втрачають інтерес до пенсійного забезпечення своїх співробітників, внаслідок чого відбувається призупинення або скорочення обсягів платежів.

Незважаючи на приріст пенсійних активів НПФ, вони досить невеликі, якщо порівняти їх з розмірами активів інших банківських та небанківських установ. Накопичення недержавних пенсійних фондів становлять менше 1% річного обсягу бюджету Пенсійного фонду України. Вагомим чинником, що обмежує приріст інвестиційного доходу НПФ, є невеликі обсяги залучених пенсійних внесків, а також законодавчо встановлені обмеження щодо інвестування пенсійних активів, що не дозволяє інвестувати їх у прибуткові фінансові інструменти.

2. Діяльність компаній із страхування життя у сфері недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

В останні роки у зв'язку із запровадженням недержавного пенсійного забезпечення в Україні, значну частину ринку

страхування життя займають пенсійні та накопичувальні програми страхування життя. Так, у 2012 році на накопичувальне і пенсійне страхування прийшлося 50% ринку страхування життя (табл. 3).

Згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» страховій компанії дозволяється укладати договори страхування довічної пенсії (виплати довічного анuitету) лише за рахунок коштів, що накопичуються в недержавному пенсійному фонді. Разом із тим чинне страхове законодавство жорстко не регламентує діяльність страховиків на ринку НПЗ. Тому в рамках Закону України «Про страхування» [7] страхові компанії здійснюють накопичувальне страхування для забезпечення додаткового доходу впродовж певного терміну або довічно, після виходу на пенсію або при досягненні певного віку.

Обсяги платежів за пенсійними та накопичувальними програмами страхування життя, після певного спаду в 2009–2010 роках, пов'язаного із наслідками світової фінансової кризи 2008р., в останні роки показують позитивну динаміку зростання. При цьому близько 95% цих платежів припадає на накопичувальне страхування, 5–6% – на пенсійне (рис. 1).

Страхові виплати за договорами накопичувального та пенсійного страхування становлять 5–6% від обсягів надходжень

Таблиця 3. Надходження страхових платежів за видами страхування життя у 2008–2012 роках

Види страхування	Валові надходження страхових платежів (премій, внесків), млн. грн.				
	2008	2009	2010	2011	2012
Всього з усіх видів страхування життя, в т. ч.:	1095,5	827,3	906,5	1346,4	1809,5
За договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду	0,09	1,2	2,1	0,35	0,59
За договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку	51,8	60,7	35,2	47,5	43,9
За іншими договорами накопичувального страхування	769,3	676,0	683,5	794,7	844,6
За договорами страхування життя лише на випадок смерті	40,4	15,6	20,7	72,4	45,1
За іншими договорами страхування життя	234,0	73,8	165,0	431,4	875,3

Джерело: [6].



Рисунок 1. Валові надходження страхових платежів із пенсійного та накопичувального страхування, тис. грн.

Таблиця 4. Валові надходження страхових платежів із пенсійного та накопичувального страхування

Надходження страхових платежів	2009	2010	2011	2012
Всього, тис. грн	737925,4	720825,2	842584,5	889129
в т.ч. від фізичних осіб, тис. грн.	579171,1	590359,6	695840,1	768364
Частка фізичних осіб у загальних обсягах платежів, %	78,4%	81,9%	82,3%	86,4%

страхових платежів, внаслідок того, що довгострокові накопичувальні програми почали діяти відносно недавно.

Надходження страхових платежів із пенсійного та накопичувального страхування забезпечуються головним чином за рахунок фізичних осіб, частка яких у загальних обсягах надходжень складає в останні роки 80–85% (табл. 4).

Кількість фізичних осіб, залучених страховими компаніями до програм пенсійного та накопичувального страхування, починаючи з 2009 року постійно зростала і досягла на кінець 2012 року понад 500 тис. осіб. (рис. 2). Щорічний приріст учасників накопичувальних програм у період 2009–2012 років становив 70–90 тис. осіб.

Серед науковців та фахівців існують різні думки щодо місця страхових компаній у системі НПЗ. Одні експерти вважають, що страхова компанія може брати участь в НПЗ виключно шляхом створення окремої юридичної особи – недержавного пенсійного фонду та звертають увагу на більші ризики при роботі із страховими організаціями через відсутність Фонду гарантування виплат за договорами страхування життя [8].

Існує і протилежна думка, що в плані надійності, платоспроможності, захисту інтересів своїх клієнтів страхові компанії не тільки не поступаються НПФ, а й переважають їх [9, 10].

Перевагою НПФ є використання більш прозорих схем оподаткування і нарахування пенсій. Водночас вони

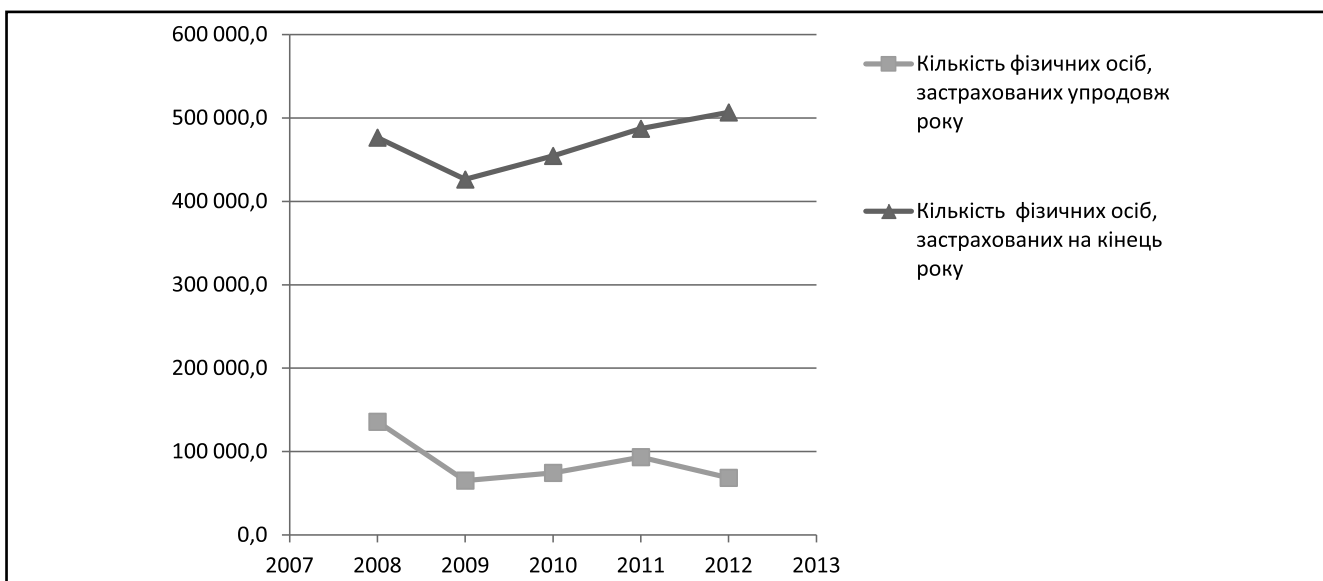


Рисунок 2. Кількість осіб, застрахованих за договорами пенсійного та накопичувального страхування

можуть використовувати лише однотипні продукти, жорстко визначені законодавством.

До переваг СК Life відносять більш широку гаму продуктів. За рахунок поєднання процесу накопичення коштів із страховим захистом клієнтів, компанії зі страхування життя демонструють більш ефективну діяльність у сфері недержавного пенсійного забезпечення фізичних осіб.

Висновки

На сьогодні основними учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди та компанії із страхування життя, які займають різні сегменти ринку недержавного пенсійного забезпечення.

Характерною особливістю діяльності НПФ є те, що близько 96% пенсійних внесків вони отримують від юридичних осіб, які забезпечують недержавні пенсійні накопичення для своїх працівників. При цьому успішно працюють ті НПФ, за якими стоять великі фінансові установи, підприємства або компанії.

За рахунок кадрової забезпеченості, наявності розвиненої інфраструктури компанії із страхування життя успішно розвивають діяльність у сфері пенсійного та накопичувального страхування фізичних осіб.

На даний час недержавне пенсійне забезпечення все ще перебуває на початковому етапі розвитку. До участі у недержавних пенсійному та накопичувальному страхуванні залучено лише біля 4% працюючого населення. У країнах із розвинутою ринковою економікою цей показник на порядок вищий.

Серед проблем, які гальмують подальший розвиток недержавного пенсійного забезпечення, перш за все слід відзначити: відсутність мотивації страхування своїх співробітників корпоративними клієнтами; низькі доходи переважної більшості громадян; недостатня їх поінформованість та недовіра до фінансових інститутів; недосконалість існуючих інструментів інвестування пенсійних активів; необхідність посилення гарантій щодо збереження накопичених коштів тощо. Не менш важливим є правове забезпечення рівно-

правності всіх суб'єктів системи НПЗ з метою використання сильних сторін кожного з них.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 року // Відомості Верховної Ради. – 2003, №47–48. – 372 с.
2. Недержавні пенсійні фонди [Електрон. ресурс] / Комплексна інформаційна система Держфінпослуг. – Режим доступу: <http://kis.nfp.gov.ua>.
3. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електрон. ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг України <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>
4. Шпак Ю. Забезпечена старість: надія тільки на себе [Електрон. ресурс] / Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/01/25/224924>.
5. Ренкінги за 2012 рік [Електрон. ресурс] / Національна Асоціація НПФ України та Адміністраторів НПФ. – Режим доступу: <http://www.napfa.24s.info>.
6. Консолідований огляд ринків. [Електрон. ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovaniy-oglyad-rinkiv.html>
7. Закон України «Про страхування» від 07.03.96 №86/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №18. – Ст. 78.
8. Зелінська А.Ю. Особливості діяльності страхових компаній у системі недержавного пенсійного забезпечення [Текст] / А.Ю. Зелінська // Магістеріум. – Вип. 35. Економічні студії, 2009. – С. 12–17.
9. Адамович В. Роль та місце компаній зі страхування життя у здійсненні пенсійної реформи в Україні. [Електрон. ресурс] [Текст] / В. Адамович. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2004/11-12/20041103.html>
10. Сахацький В. Роль та місце страхування життя у системі недержавного пенсійного забезпечення [Електрон. ресурс] / В. Сахацький // forINSURER.com за матеріалами «Страхова справа» №1(17)2005. – Режим доступу <http://forinsurer.com/public/06/01/24/2796>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Архаїзація власності: консервації процесів розвитку в інституційній сфері	3
БАЛІЦЬКА В.В., КОРОТКЕВИЧ О.В. Корпоративний борг: оцінка впливу на базу оподаткування прибутку та створення резервів	7
ЧОРНОДІД І.С. Світовий досвід соціалізації економіки та можливості для України	15
СНІЖКО О.В. Фонди суверенного багатства в управлінні державними активами	20
ТИМОШЕНКО О.В. Теоретичні підходи до формування сутності поняття «економічна безпека»	28
БАЖЕНОВА О.В. Аналіз підходів до оцінювання зовнішньої стійкості економіки	34
ЛУКАНОВСЬКА І.Р. Теоретичне обґрунтування місця податкової безпеки в системі фінансової безпеки України	40
МАСИНА О.П. Аналіз процесу реструктуризації синдікованих кредитів в умовах фінансово-економічної нестабільності	45
МАКОГОН І.І. Напрями удосконалення механізму управління державним сектором	50
МАМАЛИГА О.О. Нові форми маркетингових комунікацій у системі заходів економічної дипломатії	54
СЕМЕНЕНКО Т.М. Фінансова нестабільність як об'єкт наукового дослідження	60

Інноваційно-інвестиційна політика

ЧЕРЕП А.В., УРУСОВА З.П., УРУСОВ А.А. Фактори інноваційного розвитку підприємств України	65
ЦИГАНЮК А.В. Напрями вдосконалення інвестиційних процесів в АПК	68
ПІРІАШВІЛІ О.Б. Територіальна диференціація інвестиційної діяльності в Україні в контексті стратегічного розвитку	72
КВАСОВА О.П. Державне регулювання інвестиційної діяльності банків на основі тенденцій розвитку фондового ринку	78
БОЙКО О.М. Особливості механізмів стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні	84
СТАДНИК Є.О. Використання логістики в управлінні лізинговими проектами	89
ГАНУЦЬАК-ЄФІМЕНКО Л.М. Механізм управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії	92

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ОНИЩЕНКО В.О., БРИЖАНЬ І.А. Сутність та значення запровадження принципів екологічно орієнтованого розвитку	97
БУРЯК Л.Д., ПАВЛІКОВСЬКИЙ А.М., КРЕМПОВА Н.Л. Оцінка ефективності використання основних засобів суб'єктів малого підприємництва	104
ВЕКЛИЧ О.О. Екологічній індустріалізації та національному сектору екологічних товарів і послуг – особливу увагу при розробці «Концепції державної політики розвитку «зеленої» економіки до 2020 року»	109
БУРОВА Т.А. Аудит доходів за видами діяльності підприємства	112
СОЛОМЯНЮК Н.М. Планування маркетингових заходів у торговельних мережах України	116
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Актуальні питання розробки стратегії управління ресурсним потенціалом виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України	119
БЕЛОВА Т.Г., КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., БЕЗПАЛЬКО О.В. Методичні підходи щодо формування стратегічного набору підприємства	123
ЛЮБЕНКО Н.М., ГЕРАСИМЕНКО Є.С. Удосконалення механізму управління фінансовою стійкістю підприємства	128
ТИЩЕНКО В.М. Фінансова санація як засіб запобігання банкрутству підприємств	132
ЧАЛЕНКО Н.В., СЕНЧЕНКО О.С. Шляхи забезпечення фінансової стабільності підприємства	135
КУСТОВСЬКА О.В., КЛЮЧНИК С.Л. До питання ефективності використання капіталу при землекористуванні та землевпорядкуванні	139
ГЕРАСИМЧУК Н.А. Сутність та поняття стратегії ресурсозбереження в аграрній сфері	142
МІЗЮК В.В., ДУБОВИЦЬКА Я.В. Лібералізація та реалізація концепції гармонізації національних систем організації повітряного руху держав – учасниць СНД	146
МЕЛЬНИК К.В., ШКІРА А.М., ШКІРА Д.А. Інформаційно-правова основа оцінки фінансового стану підприємства	152
НЕЧАЄВ Ю.В., БУРДЕЙНА Т.І. Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків	159
ГЕРАСИМЕНКО Б.О., ЗАКРЕВСЬКА Л.М. Оцінка типу розвитку КЗШВ «Столичний»	162
КОВАЛЬСЬКИЙ М.Р. Державне управління використанням та охороною земель лісового фонду	166
ШУЛЯРЕНКО С.М. Управлінський облік як основа управління підприємствами водного транспорту	170
ВЕЛИЧКО М.В., ГОНЧАРУК Я.М. Щодо економічних загроз біологічного характеру національній безпеці України на прикладі олійно-жирової галузі	175
ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу	179
МЕЛЬНИК В.І. Використання економічного потенціалу математичної освіти в економіці природокористування на сучасному етапі розвитку ринкових відносин	185
ШТИЛЬ І.В. Діяльність асоціацій кредитних спілок: світовий досвід та українська практика	188
МАРУСИЧ О.В. Ідентифікація резервів підвищення ефективності діяльності авіакомпанії в розрізі бізнес-процесів із урахуванням стохастичності ринку авіаперевезень	194
СИДОРЕНКО Т.М. Сучасні підходи щодо формування кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування	198
ШКУРКО Є.Л. Основний методичний інструментарій функціонування контролінгу доходів морських портів України	201

Розвиток регіональної економіки

КРАМАРЕНКО Р.М. Національні та наднаціональні регуляторні механізми розвитку столичних мегаполісів	205
СВИСТУН Л.А., ШЕВЧЕНКО Л.І. Соціально-економічні проблеми та переваги інтеграції України до Європейського Союзу	211
КРУГОВИЙ В.В. Місцевий економічний розвиток (МЕР) та механізми його фінансування	216

Соціально-трудова проблема

ШЕДЯКОВ В.Є. Розвиток виробничої демократії як чинник вдосконалення трудових відносин	221
ПІЧКУРОВА З.В. Інвестиції в людський капітал як визначальний чинник забезпечення конкурентоспроможності національної економіки	229
ШАХНО А.Ю., ЧАЙКА О.В. Планування розвитку соціально-трудова відносин в умовах формування конкурентоспроможної національної економіки	234
ДЕМЧЕНКО М.В. Особливості розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні	240

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>

e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2013 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
 - докторантури з відривом від виробництва,
- з таких спеціальностей:
- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
 - 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
 - 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка,
 - 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2014 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (157) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 22.06.2014 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 29,30.
Гарнітура Eugore. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:

Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.

Друк СПД «Яковенко О.Л.»

Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1