

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7 (170)**

Київ 2015

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 7 (170) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – 124 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Протокол № 6 від 19. 06. 2015 року

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

ХОДЖАЯН А.О., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)

БАЙЗАКОВ С.Б., доктор економічних наук, професор, науковий керівник АТ «Інститут економічних досліджень», Казахстан

БЕСЕДІН В.Ф., доктор економічних наук, професор

ВАСЕЧКО О.О., доктор економічних наук, професор, Університет Сорбонна, Франція

ДРИГА С.Г., доктор економічних наук, професор, Київський національний торговельно–економічний університет

КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор

ЛИЧ В.М., доктор економічних наук, професор

ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПИЛА В.І., доктор економічних наук, професор

ПОЧЕХА Йозеф, доктор економіки, професор, Краківський університет економіки

РУДЧЕНКО О.Ю., доктор економічних наук, професор

ЧЕРВ'ЯКОВ О.В., к.т.н., доцент, директор Державної наукової установи «Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економіки Республіки Білорусь»

ЧЕРНИШОВ І.В., доктор економіки, Лондонський університет, МОП

ЧМИР О.С., доктор економічних наук, професор

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Протиріччя незавершеної модернізації як причина системно-історичних деформацій у ланці влада – суспільство

У статті розглядаються причини накопичення кризових явищ у ланці влада – суспільство вітчизняного суспільства як прояв протиріч модернізаційних процесів.

Ключові слова: незавершена модернізація, паразитарний елітний сектор, асинхронне, асиметричне розширене відтворення, архаїзація, міжсекторний розлам.

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

Противоречия незавершенной модернизации как причина системно-исторических деформаций в звене власть – общество

В статье рассматриваются причины накопления кризисных явлений в звене власть – общество отечественного общества как проявление противоречий модернизационных процессов.

Ключевые слова: незавершенная модернизация, паразитарный элитный сектор, асинхронное, ассиметричное расширенное воспроизводство, архаизация, межсекторный разлом.

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

Contradictions of unfinished modernization as the causes of system-historical strain in the link power-company

This article discusses the causes of the crisis in the accumulation of power-society link the national society as a manifestation of the contradictions of modernization processes.

Keywords: incomplete modernization, parasitic elite sector, asynchronous, asymmetrical extended reproduction, archaism, intersectoral fault.

Постановка проблеми. Ринкова реформація вітчизняних соціально-економічних процесів супроводжується проявами численних іманентних кризових протиріч, серед яких одне з головних місць належить феномену фундаментального протиріччя влада-суспільство. Процеси кризового тиску на пересічного громадянина, його соціально-економічне положення захопили не тільки економічні, але й інші суспільні процеси, перетворивши їх на систему модифікованого механізму квазімодернізації. У зв'язку з цим реформування у будь-якій сфері життя та діяльності (політичній, соціальній, економічній, організаційній, правовій) у сучасному вітчизня-

ному суспільстві зв'язано з урахуванням цієї кризової складової суспільних процесів та необхідності їх обмеження, а краще – зміни моделі модернізації.

Після десятиріч прискореного розвитку кризових процесів і провалу несистемних зусиль держави щодо їх обмеження та подолання стає зрозумілим, що загроза кризової пастки найтіснішим чином пов'язана із самою проблемою ефективності державного реформування на засадах вестернізації чи залежності від іншого зовнішнього тиску, його девіації в бік від фундаментальних закономірностей ефективної трансформації економічної структури українського суспільства, наявно-

ті механізмів тіньового гальмування та архаїзації цього розвитку, маргіналізації всієї соціально-економічної структури, які не враховуються державою та не адаптуються офіційними суспільними регуляторами. Сама структура кризових процесів є розгалуженою, диференційованою, синергетичною, в ній передусім найбільшу загрозу становлять сектори, що, своєю чергою, є активними генераторами вторинних кризових процесів, зокрема протиріччя влада-суспільство. Суспільство намагається адаптуватися до викликів цілої системи трансформаційних загроз модернізації, але досягнувши певної критичної її маси, соціум починає вибудовувати систему спротиву. Опір його набуває різноманітних макросоціальних девіантних форм, серед яких чи не найзагрозливішими є кризові – тіньові, пов'язані з масовою дезадаптацією, дезінтеграцією, десоціалізацією, криміналізацією тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові розробки у сфері пошуку причин системного гальмування суспільних реформ, формування ефективної антикризової політики, причин протиріччя у системі влада-суспільство знайшли відображення у роботах таких українських вчених як: О. Алімов, Ю. Бажал, В. Беседін, В. Бодров, В. Бородюк, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Грушко, А. Даниленко, М. Денисенко, М. Долішній, М. Ермошенко, Я. Жаліло, І. Жилияєв, В. Кузьменко, І. Лукинов, Ю. Макогон, І. Малий, Б. Малицький, С. Мочерний, В. Ніколаєв, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, Д. Стеченко, А. Сухоруков, В. Соловийов, О. Терещенко, В. Федоренко, А. Філіпенко, Г. Ялович та ін. Проблемам впливу антикризової політики на процеси циклічності економічного розвитку присвячені роботи зарубіжних учених: А. Акаєва, М. Артиса, Р. Грінберга, А. Грінспена, Л. Крініна, Ф. Кідланда, С. Классенса, П. Кругмана, А. Медісона, У. Уайт, М. Шимаї, В. Полтеровича, Е. Прескота, Дж. Сапіра, Дж. Стігліца та Ю. Яковця.

Однак поряд із наявністю вагомих наукових праць, нові тенденції, специфічні особливості та унікальні за природою походження сучасні кризові явища, засвідчили наявність ряду невіршених проблем теорії, методології і практики антикризового регулювання проведення системних суспільних реформ модернізації. Це стосується, по-перше, теоретичного обґрунтування та вибору ефективної моделі антикризового реформування, існує потреба у подальшому їх системному вивченні.

Метою статті є подальше дослідження особливостей та протиріччя вітчизняного суспільного реформування, форм активізації громадянського суспільства та підвищення ефективності дій держави в умовах кризового стискання.

Виклад основного матеріалу. Історичний аналіз широкого низки вітчизняних суспільних реформацій свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих протилежностей інтересів влади і широких верств населення у виборі способів, вихідних засобів їх проведення. Чергові сподівання на вивільнення потужних національних продуктивних сил, зняття з їх розвитку історичного прокляття щодо системних жорстких обмежень – лишаяються невинуватими, відбувається лише модифікація цих протиріччя, зміна форми протистояння влади та суспільства. Пошук причин наявності закономірностей на обмеження глибини суспільних реформацій обумовлює необхідність дослідження особливостей їх механізмів, відтворення в них потужної системи соціальної деградації.

Модернізація – це об'єктивна циклічна система реформацій, що забезпечують пристосування, підпорядкування (у тій чи іншій формі під зовнішнім управлінням) соціально-економічних організацій залежних країн до домінуючих впливів розвинутих країн (останні триста років – це Захід) з економічними наслідками втрати власної і переходу до залежної циклічності розвитку, що визначається домінуючим циклом. З появою Заходу влада і суспільство незахідних країн опинилися начебто у різних човнах, що плывуть в одному напрямку, але часто з суттєво відмінними цілями, формами руху. Незахідні країни не могли не відчувати своєї відсталості, другорядності, того, що напрям світового розвитку обумовлюється виключно Заходом, як, одночасно, і його привабливість, і створення витоків нових загроз для їх традицій, цінностей існування. Так, концепція прогресу є легітимізацією виключно виклику Заходу та реакцією на його вплив в умовах інтенсифікації світових зв'язків та перетворення історії людства на всесвітню. Інші країни (поза західних), і в першу чергу їх еліти, вже не могли не приймати участь у світових процесах на кшталт квазізахідних, не вестернізуватися, не бути їх активними носіями. Для більшості цих країн комбінація ринкових вестернізованих трансформацій і свідомо чи несвідомо втрата (чи незадіяність) власних традицій чи іншого гомеостазного ґрунту призводить до прогресуючого відставання у екзогенній та ендогенній конкуренції з іншими елітами, ще більшу залежність від більш розвинутих держав, втрату динамізму, неминучу деградацію.

Залежним країнам, які утворюють у сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючого західного, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства у сучасне є процесом незавершеним [1, с. 15–30]. Однак однією з найсуттєвіших ознак суспільства незавершеної модернізації є наявність системних протиріччя між її наслідками, модернізацією елітного та ординарного секторів суспільної організації, владою та суспільством.

Так, процес модернізації економіки залежних країн пов'язаний з проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють соціально-економічну структуру цих країн, і у зв'язку з цим – утворенням у ній структурних розривів – «порожнеч» на тому місці, де повинна існувати ізоморфна структура, необхідна для забезпечення збалансованого розвитку суспільства.

На відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в соціально-економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного ізоморфного розвитку елементи, у залежних країнах, що модернізуються, до яких належать країни селянської, общинної цивілізації (у тому числі Україна), відсутній ряд блоків соціально-економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це обумовлено самим характером розвитку залежного суспільства, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію підтягування рівня суспільних відносин до зміни циклічних етапів модернізації у розвинених країнах. При цьому виникає соціально-технологічний розрив у суспільній системі, сутність якого виявляється в тім, що переривається процес поступового розви-

тку автохтонної суспільної структури, й у саму цю структуру вмонтовуються створені поза нею суспільно-технологічні блоки. Процес відтворення у залежних країнах втрачає характерну для розвинутих країн на всіх етапах руху безперервність та стає віднині можливим лише в умовах обміну частини їх продукту на суспільні засоби з розвинутих країн.

Таким чином, одним із базових атрибутів економічної структури залежних країн є відсутність в ній ряду блоків, необхідних для синхронного розвитку, а звідси і потреба в періодичній модернізації. Критична маса господарських блоків, необхідних для синхронного розвитку, визначається наявністю такої ситуації, коли всі елементи соціально-економічної структури функціонують та підтримують процес розширеного відтворення, не маючи потреби у підтримці ресурсами, що надходять до системи централізованого безеквівалентного перерозподілу. Таку критичну масу господарських блоків С.В. Онищук та М.В. Білоусенко називають цілісною індустріальною структурою (ЦІС) [2, с. 95]. Особливо велике значення в умовах ЦІС має інфраструктура. Якщо за обсягами виробництва валового внутрішнього продукту на душу населення залежні країни відстають від розвинутих у десятки разів, то щодо рівня інфраструктурної щільності – у сотні та тисячі разів.

Якщо у розвинутих країнах за наявності ЦІС структурні розриви виникають тільки всередині економічних блоків, то у залежних країнах вони мають міжблоковий характер, що призводить до глибокої деформації всього відтворювального механізму. Відсутність у соціально-економічній структурі залежних країн ряду необхідних господарських блоків призводить до різкого зниження ефективності функціонування сусідніх блоків, неможливості здійснювати відтворення без широкого використання централізованого позагартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, які вилучаються з інших секторів економічної структури суспільства.

Модернізація вітчизняного соціально-економічного простору формує його у мозаїчну біполярну структуру, де навколо невеликої кількості адміністративно-економічних центрів вестернізованого прогресу функціонує експоларна більшість ординарного середовища, яке за рівнем модернізації суттєво відстає від розвитку модернових центрів. Динаміка модернізації в полюсах біполярної структури відрізняється не лише своїми рівнями, але й особливістю ациклічності, асинхронності, асиметричності і навіть реверсно-архаїчним характером по відношенню як до західних зразків, так і до іншої сторони біполярної структури. Опозиція центр-периферія відрізняється суттєвою модифікацією, ревізіонізмом пристосування під актуальність інтересів тих чи інших прошарків середовища суб'єктів модернізації, у зв'язку з чим остання набуває в цілому для залежних країн характер квазімодернізації.

Архаїзація [3, с. 126–130] (історичне повернення), яке має суттєве значення для розуміння наслідків модернізації, – це процес розвитку у залежних, некапіталістичних країнах під впливом модернізаційного тиску розвинутих країн – явища своєрідної цивілізаційної субдукції не стільки власне модернізаційних порядків, скільки таких псевдомодернізаційних суспільних архаїчних перетворених укладних форм, з якими ці залежні периферійні країни у домодернізаційний період не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах процес модернізації є джерелом утво-

рення величезного обсягу перетворених (тіньових) економічних форм.

Головні й найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур виявляються у сфері управління як державного (міждержавного, надкраїнового), так і недержавного, у значному загальному зниженні його рівня професіоналізму, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здриництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, кланових, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних явищ [4, с. 2].

Архаїзацією – тіньовою деградацією 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 [5, с. 26–31].

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у біполярній структурі наступним чином: в елітних адміністративно-економічних структурах накопичуються гібридизовані модернізаційні тенденції, витoki яких в значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них. Навпаки, ординарне середовище є їх природним акумулятором та сховищем, відтворювачем захисної народно-традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів.

Стан соціально-економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позагартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються з інших блоків асинхронно-асиметричної модернізації окремих сегментів, має назву структурного розлому. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву, що притаманний розвинутих, домінуючим країнам.

Ключова роль держсектора в економіці залежних країн визначається відсутністю тут цілісної індустріальної структури, в межах якої тільки й можливе функціонування економічної системи на базі приватної власності та західної моделі ринкового розвитку. Відсутність ряду необхідних для синхронного розвитку господарських блоків і наявність потреби в їх нагальному формуванні перетворює процес мобілізації накопичених державою ресурсів (як своїх, так і залучених) і спрямування їх на розширене відтворення у вигляді інвестицій, прямих державних дотацій чи непрямих субсидій у вирішальний фактор економічного розвитку.

У зв'язку з цим ефективність дій держави, всієї системи державно-владного механізму, ступінь економічної безпеки її управління набуває принципового значення. Поєднання глибокої кризи державного управління, його тінізації та криміналізації зі структурним розломом – суттєвими обсягами участі держави у перерозподільчих процесах – обумовлюють масштабні рівні тінізації.

Таким чином, міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад, «гібридизацією» влади, призводить до виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки [3, с. 150–167].

Елітна економіка – це синергетична форма утворення та розширення структурного розламу, що покладене на підсилення потоку гібридизації (синкретизму) влади і бізнесу. Дослідження конкретної соціально-економічної форми елітного сектора залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми.

Елітна суспільна структура – це система відносин господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними та родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектора органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної – альтернативних тінювих центрів влади, разом із тінювим силовим забезпеченням. Елітна структура – це закрита сфера суспільства та народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [6, с. 10]. Існуюча як пануюча тінюва структура елітна економіка утворює відповідно до своїх потреб і тінюву політичну, соціально-економічну інфраструктуру, що зумовлює тінювий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання.

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

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

Таким чином, процес модернізації, структура соціально-економічного розламу розриває вітчизняний суспільний простір на дві асиметричні основні частини, які мають принципову відмінність в її цілях, способах та наслідках: на владно-елітний та ординарний сектори. Перший виступає як активна (гомеорезна) сторона трансляції модернізаційних тенденцій, які модифікуються і адаптуються до кола актуальних інтересів правлячої еліти (часто під більш-менш помітним тиском зовнішнього управління). Ординарно-суспільний сектор презентує архаїзовану, асиметричну, ациклічну, неформальну сторону суспільної організації при об'єктивному прагненні до активізації принципів збереження, гомеостазу системи (традицій, культурної спадщини, системи цінностей). Це і обумовлює закономірності стійких протиріч між владою та суспільством при проведенні реформ: історично вузькі, деформаційні умови реформування з фатальністю повторюють старі вади їх протиріч: асинхронно-асиметричні вихідні засоби ре-

форм по відношенню до еліти та ординарних кіл, погіршення положення широких верств, покладання тягаря змін на плечі народу. При цьому ці останні природно-іманентні мають захисно-консервативну стратегію реакції на наслідки квазі-модернізації, використовуючи при цьому традиційні (неформальні, тінюві) форми організації опору [3, с. 64–70].

Класичним історичним прикладом, висхідним фундаментом наступних протиріч між владою та суспільством при проведенні модернізації Русі (задовго до сучасних форм вестернізації) був спосіб так званого «хрещення Русі», коли, мабуть, з такою силою вперше ресурс духовного оновлення, піднесення перетворився, здебільшого, на ресурс посилення паразитарної влади. Чи не саме в ті часи закладалася принципова подвійність, лицемірство відносин влади і народу, яке історично розширено відтворюється? Влада стояла біля вітарів і мріяла про створення централізованої держави єдиновладдя – майбутньої імперії, для втілення прагнення до якої концепція насильницького введення християнства ідеально підходила замість концепції язичества. Народ же намагався всіляко зберігати генетичну соціальну спадковість у вигляді звернення до язичницьких традицій. Саме з тих пір вітчизняне суспільство залишається цивілізаційно внутрішньо роз'єднаним: з одного боку, офіційна культура, культура адміністративно-владної еліти, з іншого – народна, переважно святково-побутова [7, с. 29–39].

Наступні етапи історії модернізаційних рухів, протиріччя яких синергетично підсилені перш за все у складі імперій, свідчать про поглиблення відміченого протиріччя (реформи Петра, Катерини, Столипіна, радянські, пострадянські реформи тощо). Особливо глибокі протиріччя між владою і народом визріли у так званий соціалістичний період, за радянської імперії, коли були винищені цілі покоління та соціальні прошарки населення як носіїв народних традицій, винищувалась національна пам'ять та культура.

Пострадянський період теж перенасичений інерцією імперських і неоімперських протиріч, що формують величезний обсяг соціальної деградації, зубожіння, тінізації та криміналізації суспільства.

Усунення фундаментального протиріччя між владою та суспільством в Україні, мінімізації розриву між адекватно-генетичними принципами розвитку суспільства і квазімодернізованими, квазівестернізованими нахилами реформації з боку паразитарної еліти, потребує напруженої цілеспрямованої системної роботи, основним її напрямом щодо ефективної модернізації влади є культивування генетично адекватної вітчизняному суспільству соборної форми організації, функціонування ефективного елітного сектору [3, с. 264–279].

Так, реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації державної влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління, формування та реалізації системних дій щодо обмеження прояву згубних протиріч трансформації, зокрема між владою та суспільством.

Наявність різкого протиріччя стосовно необхідності забезпечення ефективної держави, якісного прориву, перелому у

функціонуванні державно–адміністративного корпусу суспільства ставлять перед суспільством надзвичайної ваги загальнонаціональне завдання – найскорішого формування нової, патріотично відданої суспільно ефективної еліти. Виховання ефективної еліти – комплексна, надзвичайного значення, ваги та рангу проблема національної безпеки, яка потребує свого нагального розв’язання. Сучасне духовне піднесення суспільства в умовах національно–визвольної боротьби, формування трендів щодо обмеження олігархічних, корупційних навантажень на суспільство як адекватних внутрішніх форм соборності створює для цього необхідні передумови.

Висновки

Залежним країнам, які утворюють у сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм. Інакше кажучи, трансформація «малого» суспільства в сучасне є процесом незавершеним. Однією з найсуттєвіших ознак суспільства незавершеної модернізації є наявність системних протиріч між її наслідками, модернізацією елітного та ординарного секторів суспільної організації, владою та суспільством.

Модернізація вітчизняного соціально–економічного простору формує його у мозаїчну біполярну структуру, де навколо невеликої кількості адміністративно–економічних центрів вестернізованого прогресу функціонує експоллярна більшість ординарного середовища, яке за рівнем модернізації суттєво відстає від розвитку модернових центрів.

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у біполярній структурі таким чином: в елітних адміністративно–економічних структурах накопичуються гібридизовані модернізаційні тенденції, витоки яких у значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них. Навпа-

ки, ординарне середовище є їх природним акумулятором та сховищем, відтворювачем захисної народно–традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів.

Реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації державної влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління, формування та реалізації системних дій щодо обмеження прояву згубних протиріч трансформації, зокрема між владою та суспільством.

Список використаних джерел

1. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 418 с.
2. Онищук С.В. Исторические типы общественного всепроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С.В. Онищук, М.В. Белоусенко. – 2–е изд. – Донецк: РИА Дон ГТУ, 1999. – 152 с.
3. Предборський В.А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів: [моногр.] / В.А. Предборський. – К.: Задруга, 2014. – 400 с.
4. Армия погибших от фальсификата // Потребитель. – 2004 (30 янв.). – С. 2.
5. Предборський В.А. Развитие тиньового ринку торгівлі людьми як наслідок процесів архаїзації соціально–економічної структури / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Науково–дослідного економічного ін–ту Мін–ва економіки України. – К., 2010. – Вип. 9. – С. 26–31.
6. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 360 с.
7. Сарбучев М. Крещение Руси – благословение или проклятие? / Михаил Сарбучев. – М.: Яуза–пресс, 2013. – 256 с.

УДК 141.7:001.18

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

Використання процесів обміну як чинника стратегічного управління: зростання діапазону можливостей під час розвитку постсучасних тенденцій

Викладаються результати дослідження суспільних трансформацій процесів обміну як неодмінної складової частини відтворення. Акцентуються риси і механізми, що дозволяють його використання для вирішення завдань управління стратегічного рівня.

Ключові слова: обмін, мінова вартість, стратегічне управління.

В.Е. ШЕДЯКОВ,
к.э.н., доктор социол. наук, профессор, Государственный университет телекоммуникаций

Использование процессов обмена как фактора стратегического управления: рост диапазона возможностей во время развития постсовременных тенденций

Излагаются результаты исследования общественных трансформаций процессов обмена как неперменной составляющей воспроизводства. Акцентируются черты и механизмы, позволяющие его использование для решения задач управления стратегического уровня.

Ключевые слова: обмен, меновая стоимость, стратегическое управление.

V.E. SHEDYAKOV,

Dr. Sc. (Sociol.), Ph. D. (Econ.), professor of chair of sociology and the Humanities of State University of telecommunications

The using of exchange processes as a factor of strategic management: the growth range of possibilities during the development of postmodern trends

The results of the studying of social transformations exchange processes as an indispensable part of the reproduction are presented. Features and mechanisms to use to solve the problems of the Strategic level are accentuated.

Keywords: exchange, exchange value, strategic management.

У ринковій економіці будь-яка річ має ціну, але ніщо не має цінності.
Жак-Ів Кусто

Постановка проблеми. Умови кризи системи фінансового капіталізму та процеси гіперконкуренції гостро потребують закріплення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу на мікро- та макрорівні економіки. Отже, на сьогодні повсюдно наполегливо шукуються шляхи підвищення ефективності сфери не тільки виробництва, а й обміну як важливішої складової розвитку суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення класичних і пізніше придбаних характеристик обміну здійснювали як з позицій цілісного процесу суспільного відтворення, так і власних особливостей постсучасного стану ринку, можливостей його вивчення і впливу на нього (насамперед, шляхами маркетингу). У числі провідних авторів – Е. Дюркгейм, К. Маркс, Дж. Мілль, М. Туган-Барановський, О. Чаянов, а також Т. Алімова, О. Баскін, Д. Валовій, С. Гермаківський, В. Грималюк, Г. Лапшина, І. Лукинов, І. Конник, А. Косовський, В. Лисова, В. Махнова, Ю. Пахомов, С. Румянцева, А. Савенко, Е. Семенов, А. Смолдирев, В. Стаховський, В. Черковець, А. Чухно та ін.

Виявлення закономірностей стратегічного рівня управління, співвідношення загального, загального і одиничного з успіхом здійснювалося Сунь Цзи та Поліеном, активно розроблялося стратегами Візантії, розвивалися численними теоретиками, насамперед М. Барклаєм-де-Толлі, О. Бісмарком, О. Брусиловим, М. Вороновим, М. Голініщевим-Кутузовим, М. Головиним, О. Горбатовим, Г. Жоміні, К. Клаузевіцем, Ф. Коломбом, В. Куліковим, В. Ларіоновим, Г. Леєром, М. Ломовим, Г. Маландіним, Д. Мілютіним, В. Мироновим, Х. Мольтке, М. Огарковим, О. Свечініним, А. Снесарєвим, О. Суворовим, А. Кокошиним, Б. Шапошниковим та ін., прикладні до питань геоелектрики і практичного господарювання аспекти розглядали, зокрема, Л. Абалкін, І. Ансофф, В. Геєць, В. Голіков, П. Діксон, Дж. Малган, В. Медведєв, А. Печчеї, А. Томпсон, Ф. Хміль, З. Шершньова та ін.

Втім, з одного боку, характерною для постсучасних умов є криза концепції та практики колишньої моделі соціальної держави загального благополуччя (welfare state). З іншого – спроби економії на людському чиннику можуть обертатися деградацією продуктивних сил, звуженням внутрішнього попиту й неможливістю використання його потенціалу для запуску процесів економічного росту. Нині здешевлення накладних витрат у регіонах, що розвиваються, а також розширена глобалізацією та інформатизацією можливість вибирати роботу поза рамками проживання виключають для розвинених країн перспективи конкурентоспроможності,

засновані на економії на змінному капіталі. Отже, для оптимізації дій вітчизняних економічних акторів та регулятивно-управлінської політики ситуація потребує наукового пошуку парадигмального рівня [1–4].

Причому кожна епоха накладає свої риси на суспільні процеси, в тому числі – надаючи інші можливості для футуро-діагностики, створюючи нові загрози і зміщуючи акценти. Наприклад, якщо зовнішнім чином, підстави Real Politik та розгляду ціннісно-сміслових комплексів культурно-цивілізаційних світів протилежні і взаємодоповнювані як об'єктивні і суб'єктивні пласти вивчення логіки суспільних змін, то при використанні методологій м'якої сили, непрямих дій, гнучкою влади саме опора на ціннісно-сміслові комплекси і дозволяє досягати поставлених завдань, використовуючи не тільки раціональні, але й ірраціональні засоби, обходячи пастки критичизму, ефективно інтегруючи в управлінських композиціях якісно різні ресурсні бази та підходи. Відповідно, формується запит практики на нове прочитання в наших умовах стратегій суспільного відтворення, їх інноватики, вкорінені в соціальних традиціях, а також уточнення співвідношення ризиків подальшого розвитку наявних соціально-економічних зв'язків.

Мета статті. Таким чином, завдання статті – виклад результатів дослідження загальних якостей та специфіки зміни характеристик процесів обміну в системі постсучасного суспільного відтворення як підсилюють потенціал використання при здійсненні управління стратегічного рівня.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, «товар є споживчою і міноюю вартістю спочатку тільки потенційно; тільки в звертанні він стає покладеним як те й інше, а обіг являє собою зміну цих визначень» [5, ч. II, с. 467]. Утім регулярність й упорядкованість обміну перетворює його з площини процесу окремого, випадкового на загальний, спільний, де порівнюються вирази суспільно необхідної праці. І сама «мінова вартість передбачає суспільну працю в якості субстанції всіх продуктів абсолютно незалежно від їх натуральних властивостей» [5, ч. II, с. 150].

Участь у соціальній цілісності може реалізуватися на рівні механічної цілісності самодостатніх господарюючих одиниць, але може і розвиватися до організованої цілісності (з взаємною видозміною частин цілого) й органічної цілісності (з розгортанням властивостей саморозвитку у складових частин); «при обміні грошей на працю або на послугу для безпосереднього споживання завжди має місце дійсний обмін. Та обставина, що обидві сторони обмінюють певні кількості праці, представляє тільки формальний інтерес для того,

щоб виміряти особливі форми корисності праці, зіставити їх між собою. Це стосується тільки форми обміну, але не утворює його змісту» [5, ч. I, с. 458–459]. Саме мінові пропорції, а зовсім не індивідуальні трудовитрати, відображають суспільне значення витрат праці. При цьому «привласнення за допомогою відчуження є основна форма такої суспільної системи виробництва, найпростішим, абстрактним виразом якої є мінова вартість» [5, ч. II, с. 394].

Організація обміну – невід’ємна риса людини як людини суспільної. «Оскільки людська сутність є істинним суспільним зв’язком людей, то люди в процесі діяльного здійснення своєї сутності творять, виробляють людський суспільний зв’язок, суспільну сутність, яка не є якась абстрактно–загальна сила, що протистоїть окремому індивіду, а є сутністю кожного окремого індивіда, його власною діяльністю, його власним життям, його власною насолодою, його власним багатством» [6, с. 23]. Організованість обігу – невід’ємна риса керованості як господарською ситуацією, так і процесами її трансформацій. Реально суспільний характер обміну означає, що зв’язок виробництва і споживання опосередковується специфічними закономірностями обміну у вигляді відокремленої сфери діяльності, що, зокрема, формують конкретні пропорції обміну.

Тим більш існування капіталу потребує обов’язковості свого руху, в тому числі участі в процесі обміну. Водночас вартісна форма еквівалентності відшкодовує в обміні зовсім не величину індивідуальних витрат товаровиробника, а саме суспільно необхідне їхнє значення. Разом із тим динаміка форми вартості відіграє роль лакмусового паперу процесів суспільної трансформації, геостратегічного позиціонування країн: структура взаємодії – відображення стану та вектора стратегічних змін соціально–економічної системи.

Обмін та кооперація мають аспект, не тільки пов’язаний із забезпеченням суспільної користі, а й з реалізацією соціального капіталу, суспільних уявлень про справедливе, обов’язкове, нормативне тощо. Так, «обмін – як людською діяльністю всередині самого виробництва, так і людськими продуктами, – рівнозначний родової діяльності і родовому духу, дійсним, усвідомленим й істинним буттям яких є суспільна діяльність і суспільна насолода» [6, с. 23]. Сутність господарської активності безпосередньо пов’язана з виявом суспільно та індивідуально важливих цінностей: свободи, самовираження, самоповаги тощо [7]. Аксиологічна функція господарської свідомості бере участь у виробленні суспільних норм і традицій, які не тільки здійснюють найважливішу регулятивну місію, а й забезпечують збереження, відтворення та розвиток культурно–цивілізаційних світів. При цьому, природно, духовні відносини, сфера моральності та моралі – не «надбудава», а стрижень економіки. Довіра – необхідний елемент здорового суспільного механізму (зокрема, стабільної якості обміну) та кругообігу капіталу. Втім зовсім не тільки «сон розуму породжує чудовиськ»; ще більш небезпечні химери можуть ініціюватися аморальним інтелектом. Отже, навіть в економічній історії є щось набагато більш широке і абсолютне, ніж простий баланс егоїстичних інтересів. В ній (у тому числі в її економічній складовій) здійснюється моральний зміст, сформований тисячоліттями взаємодії та кооперації. Розвиток духовного плану життєдіяльності відбувається на рівнях як індивідуального духовного, так і об’єктивованого надінди-

видуального. Соціальний аспект при цьому реалізується через відображення як індивідуальне, так і суспільне. Протягом усієї історії людства ціннісно–сміслові комплекси культурно–цивілізаційних світів, реалізуючи себе, перетворювалися на одну з домінант соціально–економічного розвитку. Сенси життєдіяльності: людської і культурно–цивілізаційних світів – визначають спрямованість, темпи, форми і черговість трансформації їх конкретних характеристик, але самі проявляють себе як сторона ціннісного сприйняття навколишнього світу. Навпаки, контртрадиційна (тобто розумово сконструйована) система життєдіяльності інколи містить основу для тенденції повернення до технотронного варварства з пануванням права сильного, апологією інстинктів і розлюдненням суспільного виробництва й життя. В цілому тип культури і тип багатства – два найзагальніші вирази ціннісного буття суспільства. Цінності за своєю природою якраз і є особистісним зрізом суспільної свідомості, розкриваючись у процесах духовного, загальнокультурного відтворення. Причому якщо утилітарно–прагматичні цінності похідні від способу виробництва безпосередньо або через структури потреб, то абсолютні цінності, цінності–ідеали впливають на виробництво як первинні. Для них гідними можуть бути визнані особистісні, але відповідні суспільно–необхідним потребам, унікальним здібностям кожного і цілі, що знаходяться поза конкурсом (які, тим самим, формують визначальні для свого культурно–цивілізаційного світу особливості організації суспільного відтворення). Разом з тим, функціонування суспільного ідеалу, наприклад, під час найдавнішого суспільства має ряд дуже істотних особливостей, пов’язаних, зокрема, і з тим, що на той час місце людини у світі ще не досягло як конкретно–загального, так і абстрактно–понятійного рівня, знаходилося переважно у вигляді чуттєво–образних уявлень, а суспільний ідеал був безпосередньо вплетеним в ціннісно–сміслові комплекси, опиняючись їх найважливішою складовою частиною. Суспільно значущі результати здійснення аксіологічного і праксеологічного освоєння навколишньої дійсності в подальшому безпосередньо фіксуються в історичних характеристиках цінностей і вартостей. Практично активне ставлення людини до світу здійснюється за допомогою конкретних суспільно–історичних форм матеріального і духовного відтворення.

Причому саме для обміну як прояву суспільної взаємодії найбільш виразно помітно, що вартісна і ціннісна сторони суспільного відтворення тільки в сукупності відображають провідні тренди глобальних перетворень. Ідеальний характер форми вартості фіксує суспільно–необхідні тенденції соціально–матеріальних явищ. Практична істинність ціннісно–сміслових комплексів підтверджується ефективністю їх впливу на індивідуальному та соціальному рівнях. Ідеальність як риса не тільки буття потенційного або суб’єктивного уявлення (колективного або індивідуального), а й форми предствленості, діяльнісного заміщення одного предмета іншим дозволяє аналіз цієї «чуттєво–надчуттєвої» реальності [8–11]. Ідеальне взагалі внутрішньо притаманне матеріального і їх резонансування забезпечує узгодженість розвитку; саме природа ідеального як об’єктивної реальності дає можливість його соціального впливу на процеси виробництва. При цьому засобами культури здійснюється ідеальна репрезентація матеріальної дійсності, коли ідеальне є

ознакою істинного буття матеріального. Відносини соціальної ідеальності ціннісно-сміслових комплексів як свого роду об'єктивної суб'єктивності додатково підтверджують їхню роль в якості специфічного ресурсу суспільної інтеграції.

Розвиток трудової діяльності підсилює тенденції її поділу і кооперації [12, 13]. Власне, характеристика праці як продуктивної вже містить вказівку на роль праці як засобу обміну між людиною і навколишнім суспільно-природним середовищем. При цьому формування системи уявлень у людства відбувалося під тиском особливого значення родючої землі (для хліборобів) і розміру територій, у тому числі – мисливських угідь (для скотарів і мисливців). Наступні етапи поділу праці винесли в число особливо важливих (і відокремлених) функції організації та управління, наукового обслуговування продуктивної діяльності. Зараз пріоритет у забезпеченні успіху національної економіки в системі міжнародних відносин все помітніше переходить до соціального капіталу, що характеризує особливості суспільного ладу, рівень гармонії людської життєдіяльності, якість відносин між людьми, насамперед, – рівень соціальної довіри. При створенні плідного господарського середовища з посиленням тенденцій постмодерну з притаманними йому глобалізацією процесів господарювання і появою все більш витончених і витончених інструментів переливу можливостей та ризиків активно виникають кластери розвитку, де першою чергою піднімається якість життя, рівень економіки, куди приходять нові сумлінні довгострокові інвестиції, нові технології. І, зрозуміло, щоб різні фактори виробництва були активізовані зі стану потенціалу та зведені воедино, необхідна цілеспрямована, якісна і професійна організаційно-управлінська праця.

Якість розвитку, організації обміну є найважливішим показником як існуючої соціально-економічної системи, так і геостратегічного позиціонування країни. Процеси розвитку додатково підсилюють регулятивно-управлінське значення цінностей / вартостей для обміну, трансформують структуру та дизайн суспільних відносин. Акцентування методологій і ресурсних баз стимулювання бажаних змін на основі інструментарію непрямих дій, м'якої сили, гнучкої влади і т.п. розширює межі ціннісного мотивування і спонукування, можливості соціального та індивідуального рівнів психічного впливу – аж до створення «соціально-психологічних автоматів» і ситуацій самонавіювання. Співвідношення моделей досягнення домінування, компромісу, консенсусу значимо впливає на співвідношення інструментаріїв платності / безоплатності, еквівалентності / нееквівалентності обміну, механізмів протекціонізму / фритредерства, економічних / позаекономічних ресурсів забезпечення висунутих цілей. При цьому прямий інтерес країн-лідерів пов'язаний з максимальною відкритістю ринків (при захисті зібраних себе патентів на ноу-хау, інтелектуальну власність, відкриття та винаходи), інші, насамперед, зацікавлені в захисті своїх ринків при використанні світового надбання. Цілеспрямований вплив на стан суспільного відтворення передбачає, насамперед, посилення уваги до рівнів господарського механізму суспільства (як більш рухомої, актуальної частини економіки), його матеріально-технічного оснащення, продуктивних сил і сфери ідеального.

Тим самим для економіки та суспільства зростає регулятивний потенціал обміну, його структури та організації.

Суб'єктом відтворення є носій цільової функції суспільного процесу, реалізація якої передбачає усвідомлення стану і трендів, перспектив і ризиків, а також наявної матеріально-технічної бази та можливостей прийняття та реалізації рішень. Наростання кризовості існуючої системи фінансового імперіалізму, світових грошово-розрахункових механізмів вимагає стратегічної футуродіагностики парадигмального рівня, проведення аналізу, прогнозування та конструювання свого Надпроекта розвитку. Оптимізацію ж стратегії подальшого розвитку країни слід почати, перш за все, з уявлень про вітчизняний вибір кращої для себе ніші і шляхів забезпечення (у тому числі, ресурсами сфери обміну) конкурентоспроможності моделі розвитку у світі жорсткої «гіперконкуренції».

Таким чином, головне відношення суспільного обміну від форми товарного обміну через трудовий обмін рухається до обміну здібностями з превалюванням творчих сутнісних сил. При цьому «необхідність розподілу суспільної праці в певних пропорціях жодним чином не може бути знищена певною формою суспільного виробництва, – змінитися може лише форма її прояву» [11, с. 460–461]. Стратегія використання регулятивного значення обміну для суспільства історично мінлива, відображаючи трансформації уявлень про ієрархію суспільних цінностей. Підйом рівня соціалізації постсучасної праці та її результатів напряду відображається на характері обміну. Отже, від обміну діяльністю та її результатом суспільство переходить до форм продуктообміну (включно на грошовій і грошово-знаковій) основі й обміну здібностями [14, с. 16, 31–34]. Процеси соціалізації виробництва, розподілу, обміну та споживання постсучасного рівня, з одного боку, для підтримки своєї конкурентоспроможності передбачають широке залучення інструментарію маркетингу, що означає виробництво аж ніяк не на невідомий ринок, де тільки і встановлювалася би загальна вартість предмета або послуги, виявлявся б обсяг потреби в них. З іншого боку, триває сегментація ринку і посилюється виробництво під споживчі схильності конкретних груп населення. Зокрема, виробництво активно трансформується під завдання обміну та споживання. Сходить з історичної арени широко розповсюджена в минулому трудова етика, підпорядкованість всього життєвого укладу переважно цілям праці, а також настояні на його винятковості ціннісні ієрархії та ціннісно-сміслові комплекси. Відповідно зниження життєвого рівня може нести загрозу скорочення регулятивного потенціалу внутрішнього платоспроможного попиту для розвитку економіки, процесів кругообігу суспільного капіталу. Витрати (споживчі та капітальні) – необхідність та стимул реалізації циклу господарського відтворення. Втім триваюча фрагментація відтворювального процесу з посиленням багаторівневої спеціалізації підвищує значення як взаємовідповідності, взаємодоповнюваності техніко-технологічних вузлів, так і якості організованості кооперації, пред'являючи нові вимоги і до участі в міжнародній торгівлі, і до забезпечення ритмічності поставок, і до регулювання кругообігу капіталу. Причому соціалізація проявляється зовсім не тільки в стандартизації, а й в індивідуалізації відтворювальних процесів. Багато з проявів сутнісного протиріччя досягнутого рівня соціалізації та необхідності використання продуктивної сили приватної ініціативи й індивідуальної активності в розгортанні своїх

здібностей вирішується завдяки формам і механізмам реалізації принципу публічно–приватного партнерства.

Соціально–економічні процеси розгортання фіктивної соціальної вартості, хибні суспільні явища можуть бути пов'язані не тільки з розвитком зі зрілістю суспільства ірраціонально–перетворених форм, ускладненням моделей відплатності, але й з якістю рішень, насамперед, – стратегічного рівня. Наприклад, під час масової інверсійної приватизації в 1990–х роках капітальні активи утягувалися в глобальний фінансовий обіг лише як товари, а не як виробничі потужності (у процесі економічної еволюції розвиток торгівлі речами та послугами попереджують більш глибокому проникненню економічної логіки обміну шляхом придбання капітальних активів; характерний при виникненні економічного модерну рух «товар – гроші – капітал» перетворюється на варіант «грошова форма капіталу – виробнича форма капіталу – товарна форма капіталу» й, пізніше, «промисловий капітал – торговий капітал – грошовий капітал»). Методологія стратегічних впливів значимо трансформується зі зміною суспільства і його складових. Однак застарівання в цих умовах колишніх організаційних схем і необхідність відмови від упереджень зовсім не означають, зрозуміло, відмови від проектної діяльності як такої, у тому числі при оптимізації інформаційного впливу на населення. Разом із тим при оцінці можливостей застосування методології весь час доводиться враховувати рухливість суспільних очікувань. Вивчення ж комбінацій віртуального середовища груп населення дозволяє в згорнутому, символічному (і при цьому також інтуїтивно сприймаємо) вигляді представити складні реальні процеси так, щоб їх параметри були доступними і для візуального аналізу.

Поняття суспільно–необхідної праці передбачає зміни її змісту та соціально–економічної форми, зокрема, під впливом тенденцій, пов'язаних з міжнародним поділом праці. Відповідно, зростають вимоги до інтелектуальності праці, адекватності міжнародним стандартам її умов та продукції. І процес обміну чуттєво фіксує ці обставини та відповідні процеси в ціні та вартості товару робоча сила. Нині зростає системний структуруючий вплив на спосіб обміну, на всі фази суспільного відтворення з боку різних характеристик постсучасних процесів: розподілу і кооперації діяльності, інформатизації, фінансіалізації, сервісізації, глобалізації, формування анклавів «економіки знань» тощо. Отже, забезпечення розвитку та реалізації науково–інтелектуального потенціалу, його концентрації та використання стає стратегічно важливим фактором конкуренції і, навіть, геостратегічного позиціонування країн. Українцями суттєвими при цьому є організаційно–управлінські (включно інноваційні та традиційні) форми поєднання їх продуктивної сили (наприклад, освітньо–науково–виробничі комплекси), створення сприятливого для інтелектуальної діяльності суспільного середовища та утягування обдарованих людей з різних кутків ойкумени, відповідний відбір точок зосередження ресурсних баз для запуску सबічних процесів соціально–економічного розвитку [15–19].

При створенні стратегії дослідний рух до розуміння процесу важливо збагачувати знання можливостей практичного врахування особливостей моменту [20–24]. Тобто з погляду методології залучення в аналіз максимально широкого кола явищ з визначенням їх вірного співвідношення, специфіки та функцій кожного з них передбачає сходження від абстрактного до конкретного. І здійснюється воно не з зовнішнім доповненням його подальшою стадією зворотного руху (від конкретного до абстрактного), а при включенні в кожен його момент особливостей останнього. Разом із тим розвиток наукової теорії і практики тісно взаємопов'язані. Причому вимоги до якості їх взаємозбагачення посилюються, а роль наукового рівня підготовки управлінсько–регулятивного впливу стратегічного рівня для ефективних трансформацій соціально–економічної дійсності суттєво підвищується.

У цій ситуації критично важливим може бути підтримка балансу між використанням науково–методологічних інновацій, які виводять за межі стандартних поглядів, та збереженням достовірності рекомендацій практиці. Відповідно зміна суспільних ідеалів з позицій ціннісного виміру буття, культивування різноманіття світогляду, відкритості свідомості спрацювали як певна інтелектуальна передумова нового входження у суспільне життя різноманітних ірраціональних чинників. Відповідно можливості раціональності – структури зі своїми особливостями і законами, що диктують лише деякі елементи методу пізнання і використання перетворених форм – зараз для задіяння в соціальних технологіях трансформації подвійно обмежені: і як такі, і відповідно умовам ризомічності розвитку. Звідси – принципова локалізація раціонально організованого мислення та конструювання дійсності, його явне самообмеження. Тому сьогоднішня практика намагається інтегрувати методи раціональні та ірраціональні. Однак саме умови, які в даний час створилися, підштовхують до широкого жонглювання громадською думкою і створення популярних політичних спекуляцій. Так, наприклад, важливо розрізнати використовувані за принципом «чорного ящика» шляхи (невизначні, але дієві) вирішення проблем і хитку суміш достовірного з ілюзорним: якщо на перше можна спиратися, то друге заздалегідь є ненадійним. При цьому у випадку продуктивного вибору точок впливу навіть слабкі впливи можуть привести до суттєвих кінцевих змін [25–30].

Епохою створена можливість більш гнучкого і м'якого відображення в стратегії наявних аномальних соціально–економічних явищ і периферійних культур. Закріплюються принципово різні структури. Внутрішні цінності і глибоко індивідуальні смисли, підходи і погляди чисельно невеликих груп набувають звучання на макрорівнях, а то й агресивно нав'язуються всім. Велика кількість соціальних тенденцій все ще тільки формується, інші важко розпізнати в морі колишніх закономірностей і фактів, що йдуть. Об'єктивується соціальна потреба у забороні на насильницьке маніпулювання інноваціями навіть аутсайдерського типу, на руйнування навіть контркультурних логік: нова епоха створює свої культурні світи, де є місце всім. Творчість стає не тільки ідеально загальним, а й реально загальним процесом. Тим часом період «бурі і натиску» повсюдно робив характерними, звичними і загальними технології адміністрування і жорсткого управління–насильства. Цивілізації зросли на ідеях жорсткої утопічною соціальної інженерії, які передбачають, що всі корисні інститути начебто виявляються результатом цілеспрямованого і усвідомленого конструювання. Втім аналіз багатьох подій підтверджує: додатковий вантаж проблем часто виникає з прагнення зламу циклу, насильницького переходу в нову якість. Для суспільства індустріального деколи це було виправдано і нормативно. Інша справа – час глобальної трансформації, проростання блоків постсучасності, фіксації

господарських систем до-, пост- і власне індустріальних в одному часовому просторі. Ефективною методологією створення і здійснення стратегій у цій ситуації стає аж ніяк не спроба культуртрегерського перенесення чужих шаблонів, «модернізації насильно» (результати якої витратні, неміцні і змітаються ходом історії надалі), а підбір прогресивних форм для наявних звичаїв і традицій, «вписування» їх в контекст змін.

Тому при підготовці трансформацій потрібно пам'ятати: безглуздо намагатися вибудувувати стратегії на протистоянні внутрішньої логіці подій. Життя все одно буде текти у властивому напрямку. Потрібно не заважати, а прибирати перешкоди на шляху – і готувати вигідні русла подій. Іншими словами, стимулювання бажаних трансформацій (у поведінці, відносинах, процесах), а не спроби шляхом директивного управління (вимоги діяти лише так, як визначено) стає найбільш ефективним напрямком управлінського впливу. Розмежування утопічних і поелементних методологій соціальними технологіями відкриває перспективи визначення реальних меж можливостей адміністративних, економічних та соціальних рішень в суспільному організмі. Але саме виявлення меж і є гарантією здатності в їх рамках досягати позитивних ефектів – у збереженні нормативної якості або спрямованому нарощуванні бажаних властивостей і станів. Безумовно, техніки таких змін існували й удосконалювалися досить довго, проте саме нині вони органічно базуються на особливостях сьогодення і мають додаткову високу соціально-економічну ефективність. Вони враховують сутнісні сили людини (першою чергою – інтереси і мотиви), відповідним чином їх трансформуючи.

Таким чином, епоха створює умови розширення діапазону ресурсних баз і зміни методологій використання стратегій, які орієнтовані не стільки на участь у виснажливому інформаційному протистоянні і «контрпропаганди», скільки на взаємодію в потоці подій, де кожен не має повноти інформації і залежить від дій інших акторів. Взагалі часто, якщо вас вдалося втягнути у стан війни, отже, ви вже програли, що набуває в нинішніх умовах особливе значення. Виграш – за «організатором», який втручається і визначальним чином впливає на процеси, відносини, поведінку людей. Відповідно майстерність сценарного планування у створенні управлінських композицій має забезпечити як оптимізацію використання наявної ресурсної бази, так і підстрахування / заміщення недоброякісних, а також елементів, що виходять з ладу. Тому гнучкість, пластичність – необхідність забезпечення успіху місії в високомінливих умовах соціальної і господарської еклетики. При створенні стратегій інформаційних впливів, зокрема, важливо розуміти, що трансформація думок може будуватися за принципом сконцентрованих або розсіяних тисків, активізації еволюційних або революційних змін, дій системних або фрагментарних, цілеспрямованих або хаотично-випадкових, довготривалих або короткострокових, змістовних або формальних, довірчих або маніпулятивних. Використання різноспрямованих сил і можливостей може передбачати орієнтацію на гнучке поєднання ресурсів соціальної дійсності і механізмів м'якої і жорсткої влади в рамках smart power (розумної влади) з використанням діапазону впливів, безпосередньо не спрямованих виключно на досягнення прагматичної мети. У цій ситуації для успішного проведення нової модернізації та ефективного використання соціальної творчості

як її найважливішого чинника необхідно культивувати механізми не «зобов'язувати», а захоплювати, зацікавлювати.

Висновки

Отже, розвиток обміну як сфери реалізації досягнутого рівня соціального капіталу суспільства відображає не тільки зрілість економічного механізму порівняння товарів (речей та послуг), але й якість суспільних перспектив, використання яких потребує рішень з розвитку управлінсько-регулятивних стратегічного рівня. Зокрема, необхідність переходу від звичного раніше адміністрування до інноваційно-синергетичного управління веде при цьому до заміни «жорстких» соціальних технологій «м'якими». «М'який» же вплив передбачає визнання суб'єктивності, неповноти і внутрішньої обмеженості уявлень кожного. При цьому навіть ситуативний вплив, заснований на реакції на суспільні зміни, які не можна було передбачити, у своїй сутності все ж містить підготовлені моделі дій.

Якість стратегічного управління в умовах концентрованих змін часто набуває вирішального значення. З одного боку, нова епоха створює умови для розгортання свободи, різноманітності, діалогу. З іншого боку, якщо відпущені часом можливості будуть упущені, тим самим можуть бути необоротно лімітовані можливості подальшого історичного розвитку. Вихід за межі колишнього «коридору свободи» може обернутися не тільки проривом до перспектив освоєння постіндустріальних можливостей, але і відкотом до соціального канібалізму і варварству. Відповідно включення можливостей обміну в діапазон стратегічного управління стає неодмінною умовою адекватності структур захисту своїх суспільних інтересів викликом часу. Процеси розвитку додатково підсилюють регулятивно-управлінське значення цінностей / вартостей обміну, трансформують структуру та дизайн суспільних відносин. Акцентування методологій і ресурсних баз стимулювання бажаних змін на основі інструментарію непрямих дій, м'якої сили, гнучкою влади і т.п. розширює межі ціннісного мотивування і спонукання, можливості соціального та індивідуального рівнів психічного впливу – аж до створення «соціально-психологічних автоматів» і ситуацій самонавіювання. Співвідношення моделей досягнення домінування, компромісу, консенсусу значимо впливає на співвідношення інструментаріїв платності / безоплатності, еквівалентності / нееквівалентності обміну, механізмів протекціонізму / фритредерства, економічних / позаекономічних ресурсів забезпечення висунутих цілей. Відмова ж від своїх стратегій прирікає на втрату суб'єктності і перетворення в об'єкт стратегій чужих, отже, на відчуження від власних смислів і цінностей і зовнішню експлуатацію. Разом із тим часто важливо вміти не намагатися нав'язувати своє, а робити його привабливим, використовуючи чуже для захисту своїх інтересів. Поглиблення і розширення масштабів різноманітних аспектів загальної кризи: соціального, фінансового, виробничого тощо – стає найважливішою умовою продовження геостратегічного лідерства в його застарілій суспільно-історичній формі. Відповідно ціна збереження цієї моделі – поширення кризи. Разом із тим можливості постмодерну аж ніяк не вичерпуються погрозами контрмодерна, хоч і можуть зірватися в нього, зокрема – через помилковість поєднання стратегії, тактики та оперативного мистецтва проведення трансформацій як цілісного проекту, використання сфери об-

міну в цьому процесі. При цьому прямий інтерес країн-лідерів пов'язаний з максимальною відкритістю ринків (при захисті зібраних у себе патентів на ноу-хау, інтелектуальну власність, відкриття та винаходи), інші – зацікавлені в захисті своїх ринків при використанні світового надбання. Цілеспрямований вплив на стан суспільного відтворення передбачає увагу до рівнів господарського механізму суспільства (як більш рухомий, актуальною частини економіки), його матеріально-технічного оснащення, продуктивних сил і сфери ідеального.

Теоретичне ж і практичне ігнорування діапазону змін, орієнтація стратегічного управління на лінійний характер розвитку суспільних відносин, спроби некритичного запозичення шаблонів, сформованих в межах модерністського світосприймання і акцентують виключно вузькопрагматичний складову в організації соціально-економічних відносин, – все це може посилити хаотичність дезорганізації (пост) сучасного відтворення. Тому надзвичайно важливо бачити в протиріччях початок довгої і складної трансформації культурно-цивілізаційних світів на основі своїх власних ціннісно-сміслових комплексів у контексті глибоких загальносвітових змін. Їх аналіз і стратегічна футуродіагностика вкрай ускладнені через нестачу, фрагментарності і, часто, просто відсутність належного емпіричного матеріалу, але вони є надзвичайно важливими для точних вироблення і реалізації рішень.

Найбільш перспективними напрямками подальшого вивчення теми представляються пов'язані, по-перше, з постсучасними трансформаціями рис і характеристик обміну, по-друге, з міжнародною компаративістикою в їх реалізації, по-третє, з аналізом особливостей їх реалізації на пострадянському просторі.

Список використаних джерел

- Геець В.М. Інноваційна стратегія українських реформ / В.М. Геець, А.С. Гальчинський, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
- Шишков Ю.В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю.В. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №10. – С. 15–25.
- Семенов Е.В. Кооперация деятельности как проблема исторического материализма / Е.В. Семенов. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1983. – 231 с.
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 [6] с.
- Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 46. – Ч. 1. – 910 с.; Ч. II. – 618 с.
- Маркс К. Конспект книги Дж. Милля «Основы политической экономии» // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 42. – 535 с.
- Милль Дж. О свободе / Джон Стюарт Милль // Наука и жизнь. – 1993. – №11. – С. 10–15; №12. – С. 21–26.
- Маркс К. Капитал. Кн. 2: Процесс обращения капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 24. – С. 3–596.
- Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 42. – С. 41–174.
- Маркс К. Экономическая рукопись 1861–1863 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 47. – С. 3–612.
- Маркс К. Маркс – Людвигу Кугельману, 11 июля 1868 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 32. – С. 482–485.
- Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
- Чаянов А.В. Краткий курс кооперации / А.В. Чаянов. – М.: Кооператив, 1925. – 80 с. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/938472>
- Гриценко А.А. Метод «Капитала» К. Маркса и структура политической экономии в широком смысле // А.А. Гриценко // Автореф. ... дис. на получение науч. степ. доктора экон. наук. – Одесса, 1989. – 44 с.
- Геець В. Характер переходних процесів до економіки знань / В. Геець // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4–14.
- Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – №4. – С. 37–59.
- Яковенко Л.І. Інноваційний характер економіки знань / Л.І. Яковенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – №2. – 2010. – С. 141–146.
- Шедяков В.Є. Інтелектуальний капітал України та проблеми вдосконалення управління його розвитком та використанням // Економіст. – 2012. – 2012. – №10. – С. 14–17. [Електрон. ресурс] – Режим доступу http://econpapers.repec.org/article/ujournal/y_3a2012_3ai_3a10_3ap_3a14-17.htm.
- Шедяков В.Є. Стимулювання розвитку та реалізації науково-інтелектуального потенціалу в умовах проведення постсучасної модернізації // Економіст. – 2012. – №12. – С. 42–45. [Електрон. ресурс] – Режим доступу http://econpapers.repec.org/article/ujournal/y_3a2012_3ai_3a12_3ap_3a42-45.htm.
- Диксон П. Бизнес-тренды: Стратегическое моделирование будущего / П. Диксон. – М.: Эксмо, 2005. – 480 с.
- Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
- Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
- Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.
- Гуріна Н.Д. Особливості розвитку стратегічного управління / Н.Д. Гуріна, О.В. Годована // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – 2015. – №1 (164). – С. 76–80.
- Печечи А. Человеческие качества. Гл. 6. Новые стратегии, новый порядок – каковы же цели? / А. Печечи. – М.: Прогресс, 1985. – 2-е изд. – С. 164–209.
- Шедяков В.Є. Стратегія вибору / В.Є. Шедяков [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/3373-strategiya-viboru.html>
- Шедяков В.Є. Стратегические трансформации методологий социального управления в осуществлении общественных интересов культурно-цивилизационного мира / В.Є. Шедяков // Гілея. – 2013. – №76 (№9). – С. 190–194.
- Шедяков В.Є. Можливості ефективної організації та стимулювання бажаних трансформацій / В.Є. Шедяков // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – 2010. – Вип. 19. – С. 327–338.
- Шедяков В.Є. Соціальна творчість та інноваційність стратегічного управління / В.Є. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2013. – №1–2 (57–58). – С. 42–51.
- Шедяков В.Є. Управління суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В.Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – №55. – С. 157–166.

Диференційний підхід до визначення структури фіскальної політики

У статті розглянуто один із важелів фінансового регулювання – фіскальна політика, від дій якої залежить стабільність, розвиток економіки або навпаки – її занепад. Досліджується ефективність фіскальної політики, яка визначається можливістю її швидкого та адекватного реагування на зміни в національній економіці та здатністю протидіяти численним загрозам. Проаналізовані основні засоби фіскальної політики, серед яких податкові та боргові інструменти і державні видатки.

Ключові слова: фіскальна система, фінансова система, фіскальна політика, національна економіка, сукупний попит.

Дифференциальный подход к определению структуры фискальной политики

В статье рассмотрен один из рычагов финансового регулирования – фискальная политика, от действий которой зависит стабильность, развитие экономики или наоборот – ее упадок. Исследуется эффективность фискальной политики, которая определяется возможностью ее быстрого и адекватного реагирования на изменения в национальной экономике и способностью противодействовать многочисленным угрозам. Проанализированы основные средства фискальной политики, среди которых налоговые и долговые инструменты и государственные расходы.

Ключевые слова: фискальная система, финансовая система, фискальная политика, национальная экономика, совокупный спрос.

Differential approach to determining the structure of fiscal policy

The article describes one of the levers of financial regulation – fiscal policy, which depends on the actions of the stability, economic development, or vice versa – its decline. We study the effectiveness of fiscal policy, which is determined by the ability of its rapid and adequate response to changes in the national economy and the ability to counteract the multiple threats. We analyzed the main means of fiscal policy, including tax and debt and public spending.

Keywords: fiscal system, financial system, fiscal policy, national economy, aggregate demand.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки управління державою значною мірою здійснюється за допомогою інструментів фіскальної та грошово-кредитної політики. У кожний історичний період свого економічного розвитку держава ставить перед собою стратегічні та тактичні цілі, визначаючи пріоритети свого розвитку, і з допомогою цих інструментів досягає поставлених цілей. Успіх досягнення тієї чи іншої мети залежить від професіоналізму тих, хто виробляє фіскальну та грошово-кредитну політику, що відповідає потребам економічного розвитку країни.

Особливістю розвитку будь-якої національної економіки є її тісна інтеграція і взаємозалежність, що вимагає глибокого аналізу макроекономічного стану не тільки національної, а й світової економіки, для розробки грамотної фіскальної та грошово-кредитної політики держави з метою врахування всіх ризиків і факторів, що впливають на економічний розвиток країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам створення адекватного сучасним ринковим вимогам фіскального механізму та ролі фіскальної політики держави в реалізації макроекономічної політики, приділяється значна увага як серед зарубіжних, так і серед вітчизняних науковців. Значний внесок в обґрунтування економічної природи та сутності фіскальної політики зробили вітчизняні економісти: Б. Адамик [1], А. Гальчинський [6], О. Дзюблук [8], І. Лютий [10] М. Савлук [11] та інші. Питання механізму фіскальної політики України в контексті глобалізаційних тенден-

цій аналізуються у працях А. Гайдуцького [4], П. Гайдуцького [5], Л. Ільченко-Сюйви [9] та інших вчених-економістів, а також розглядаються в низці вітчизняних урядових програм, проектах Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку, Європейського банку реконструкції й розвитку (ЄБРР). Незважаючи на досягнення зазначених вчених, визначення та аналіз особливостей структури фіскальної політики, потребують більш детального та системного вивчення.

Метою статті є розкриття ролі фіскальної політики в економіці, і дослідження її цілей і структури.

Виклад основного матеріалу. Протягом тривалого часу економісти розуміли лише той факт, що держава через фіскальну політику визначає, в якій пропорції обсяг виробництва країни має бути розподілений між колективним і приватним споживанням, а також яким чином тягар платежів за колективні блага слід розділити серед населення.

Тільки після розробки кейнсіанської макроекономічної теорії була виявлена несподівана закономірність: фіскальна політика уряду має великий вплив на короткострокову динаміку випуску, зайнятості і цін. Бюджет відіграє важливу роль у житті кожної держави. Він є статтею доходів і витрат держави, в більшій чи меншій мірі впливає на добробут кожного.

Фіскальна політика є частиною фінансової політики держави, це політика маніпулювання бюджетом, витратами і податками з метою зміни реального обсягу виробництва і зайнятості, контролю над інфляцією та прискорення еко-

номічного зростання, вона передбачає використання можливостей уряду стягувати податки і витратити кошти державного бюджету для регулювання рівня ділової активності, вирішення реальних соціальних завдань.

У умовах ринкової економіки державний вплив здійснюється насамперед за допомогою грошово-кредитної, податкової і фіскальної політики. Фіскальна політика є одним з найважливіших інструментів державного регулювання економіки та застосовується досить давно. Тим часом роль і значення фіскальної політики в подоланні наслідків економічної кризи, досягнення економічного зростання, вирішення інших макроекономічних проблем довгий час недооцінювалися [1, с. 115].

Фіскальна політика – це сукупність фінансових заходів держави з регулювання державних витрат і доходів для досягнення певних соціально-економічних цілей. У даний час такими цілями в розвинених країнах є головним чином антикризове регулювання, зменшення безробіття і розмірів інфляції.

По суті, фіскальна політика зводиться до формування і витрачання державних коштів через податкову і бюджетну системи. Тому фіскальну політику можна інтерпретувати як податково-бюджетну політику. Наявність у фіскальній політиці двох основних компонентів припускає, що у держави з'являється можливість маневрувати як за рахунок зміни порядку оподаткування та залучення інших видів доходів, так і структури державних видатків [2, с. 352].

Витрати бюджету, які є невід'ємним компонентом бюджету, являють собою витрати, що виникають у зв'язку з виконанням державою своїх функцій і служать відтворенню економічних і соціальних відносин, державні витрати і податки активно використовуються владою для впливу на економічну ситуацію. Маніпулюючи ними, держава впливає на сукупний попит і ВВП. Таким чином, держава збільшує або скорочує і сукупний попит на товари і послуги, і пропозицію на ринку вироблених протягом року кінцевих товарів і послуг (ВВП).

Структура податкових доходів консолідованого бюджету країни в розрізі бюджетної системи обумовлює ступінь адекватності доходів витратам бюджетів. Головними завданнями бюджетної політики країни залишаються макроекономічна стабільність і підвищення ефективності бюджетних витрат.

Спрямованість фіскальної політики сучасної держави безпосередньо залежить від:

- а) стану національної економіки і фази промислового циклу;
- б) прийнятої національної концепції соціально-економічного розвитку країни та сформульованих в ній завдань;
- в) наявного уряду, відповідно до діючого законодавства, правового коридору;
- г) ступеня демократизації країни і рівня розвитку громадянського суспільства.

Важливою умовою проведення сучасної фіскальної політики виступає відмова від принципу щорічної збалансованості державного бюджету.

Таким чином, фіскальна політика держави є цілеспрямованим заходом держави щодо мобілізації та раціоналізації використання фінансових ресурсів, необхідних для виконання відповідних функцій.

Інструментарій фіскальної політики включає: маніпуляцію різними видами податків та податкових ставок, крім того, трансфертні платежі та інші види державних витрат. Найваж-

ливішим комплексним інструментом і показником ефективності фіскальної політики є державний бюджет, який об'єднує податки і витрати в єдиний механізм. Різні інструменти по-різному впливають на економіку. Державні закупівлі утворюють один з компонентів сукупних витрат, а отже і попиту. Як і приватні витрати, державні закупівлі збільшують рівень сукупних витрат. Крім державних закупівель є ще один вид державних видатків, а саме – трансфертні платежі. Вони не включаються до ВВП, однак, вони входять і враховуються в особистому доході і наявному доході. Обсяг приватного споживання скоріше залежить не від національного, а від наявного доходу. Трансфертні платежі побічно впливають на споживчий попит, збільшуючи наявний дохід домогосподарств. Інструментом негативного впливу на сукупні витрати є податки. Будь-які податки означають зменшення розмірів наявного доходу. Зменшення наявного доходу своєю чергою веде до скорочення не тільки споживчих витрат, а й заощаджень.

Фіскальна політика як спосіб фінансового регулювання економіки здійснюється за допомогою потужних важелів – оподаткування та державних витрат. У зв'язку з цим проводяться два види фіскальної політики: дискреційна політика та політика, заснована на вбудованих (автоматичних) стабілізаторах.

При дискреційній політиці держава свідомо регулює оподаткування і бюджетні витрати для поліпшення економічного стану країни. Це регулювання відрізняється на різних фазах економічного циклу. Так, під час кризи (спаду виробництва) держава збільшує свої витрати, знижує податки, що сприяє розширенню купівельного попиту. При підйомі виробництва, що супроводжується інфляцією, держава стримує ділову активність (зменшує свої витрати, збільшує податки).

Фіскальна політика, заснована на вбудованих (автоматичних) стабілізаторах (регуляторах), використовує такий механізм, який без участі держави усуває несприятливе становище на різних фазах економічного циклу (до нього входять податкові надходження і соціальні виплати). Так, на фазі підйому економіки, коли зростають доходи підприємств і працівників завдяки прогресивному оподаткуванню, ще швидше збільшуються суми податків. Одночасно зменшується безробіття і поліпшується становище малозабезпечених сімей, унаслідок чого зменшуються виплати допомоги по безробіттю і ряд соціальних виплат. У підсумку зменшується загальна величина сукупного попиту, тим самим стримується непомірне економічне зростання. На фазі кризи суми податкових надходжень автоматично зменшуються (суми податкових вилучень з доходів скорочуються), а соціальні виплати (у тому числі допомоги по безробіттю) зростають. У результаті зростає купівельна спроможність населення, що сприяє виходу з кризи.

Автоматична (недискреційна) фіскальна політика – це автоматична зміна величини державних витрат, податків і сальдо державного бюджету в результаті циклічних коливань сукупного доходу. Недискреційна фіскальна політика передбачає автоматичне збільшення (або зменшення) чистих податкових надходжень до державного бюджету в періоди зростання (або зменшення) ВВП, яке надає стабілізуючу дію на економіку. Ці зміни відбуваються під дією вбудованих стабілізаторів.

Вбудований (автоматичний) стабілізатор – це економічний механізм, що дозволяє знизити амплітуду циклічних коливань рівнів зайнятості і випуску, не вдаючись до частих змін

економічної політики уряду. Вбудовані стабілізатори економіки пом'якшують проблему тривалих часових лагів дискреційної фінансової політики, оскільки ці механізми включаються до безпосереднього втручання уряду.

Такими автоматичними стабілізаторами є:

- прогресивна податкова система, яка стримує зростання сукупного попиту в періоді економічного зростання, оскільки у міру зростання доходу населення зазнає більш високих ставок податків, і, навпаки, при зменшенні доходу, викликаного економічним спадом, відбувається стимуляція сукупного попиту, так як відбувається збільшення наявного доходу внаслідок зниження податкової ставки;

- допомоги по безробіттю та інші соціальні виплати, які в ситуації економічного спаду збільшуються внаслідок збільшення числа безробітних, і, навпаки, при наявності економічного зростання, в результаті якого відбувається зниження безробіття, дані виплати автоматично знижуються.

Вбудовані стабілізатори не усувають причин циклічних коливань рівноважного ВВП навколо його потенційного розміру, а тільки обмежують розмах цих коливань.

Є резон виділяти довгострокову, середньострокову і кон'юнктурну фінансову політику. У тому випадку, коли фінансова політика вибудовується в залежності від фази промислового циклу, вона називається антициклічною. В рамках такої кон'юнктурної політики прийнято розрізняти стимулюючу і стримуючу фінансову політику.

Стимулююча фінансова політика має місце в період циклічного спаду економіки. Головне завдання такої політики – пом'якшити майбутній кризовий спад і прискорити його подолання. Основним завданням стимулюючої фінансової політики є зростання державних витрат і зниження податків. Найбільш доступний і спрощений варіант її реалізації – стимулювання сукупного попиту, першою чергою споживчих і державних витрат. Варіант, що має приціл на довготривалу перспективу, передбачає прискорене оновлення основного капіталу та вдосконалення економічного потенціалу [2, с. 353].

Стримуюча фінансова політика має місце в період підйому як фази промислового циклу. Головне завдання такої рестриктивної політики – за рахунок стримування ділової активності обмежити надмірно швидке «розігрівання» національної економіки.

Основний зміст рестриктивної фінансової політики – скорочення державних витрат і збільшення податкового навантаження. При цьому ми знаємо, що потрібно бути готовим до того, що придушення інфляції попиту може обернутися збільшенням безробіття, а стримування обсягів випуску може перетворитися в стагфляцію. Якщо в антициклічну фінансову політику втручаються елементи грошово-кредитної політики, в такому випадку говорять про антициклічну економічну політику.

Фінансова антициклічна політика може реалізовуватися як дискреційна і недискреційна. Під дискреційною політикою розуміють свідоме маніпулювання урядом державними витратами і податками. Її ще називають активною фінансовою політикою. Вона може здійснюватися за допомогою як прямих, так і непрямих інструментів. До перших відносять зміну державних закупівель товарів і послуг, трансфертних платежів. До других – зміни в оподаткуванні (ставок податків, податкових пільг, бази оподаткування), політику прискореної амортизації.

Для дискреційної політики характерна наявність тимчасового лага (від англ. Lag – запізнювання) між прийняттям рішення і економічними діями, так як дана тематика завжди проходить процедуру обговорення та затвердження в парламенті країни.

Такий часовий лаг у фінансовій політиці включає лаг впізнання ситуації (лаг діагностики плюс лаг прогнозу), лаг акції (лаг заходу плюс лаг рішення), а також зовнішній лаг (лаг реакції плюс лаг просування).

Наявність тимчасового лага може призвести до того, що заходи дискреційної (активної) фінансової політики не зменшаться, а ще більше посилять циклічні коливання, тобто приведуть до проциклічних наслідків. Це саме та ситуація, коли кажуть: сподівалися на краще, а вийшло як завжди [2, с. 354].

При недискреційній політиці до законодавчих актів закладають такі повноваження уряду з оподаткування, які можна змінювати залежно від економічної кон'юнктури. У підсумку спрацьовують так звані вбудовані (автоматичні) стабілізатори регулювання економічної активності.

Досвід тих країн, які активно використовують зазначені вище принципи фінансової політики, показує, що оподаткування може виступати в ролі «вбудованого стабілізатора» розвитку національної економіки. «Вбудовані стабілізатори» як оперативні заходи – дуже ефективний засіб впливу на процеси національного відтворення, сприяють згладжуванню хвиль промислового циклу і їх наближенню до лінії тренда економічного розвитку.

У фазі підйому податкові відрахування автоматично збільшуються, а державні витрати (за рахунок скорочення трансфертних платежів) зменшуються. Циклічний надлишок бюджету (профіцит) стримує інфляційне економічне зростання. У період спаду бюджетний дефіцит (результат скорочення податкових надходжень і збільшення державних витрат) стабілізує обсяг сукупного попиту, що стримує кризовий спад обсягу випуску.

Відзначимо, що вбудовані стабілізатори (рівень оподаткування та інші засоби впливу) не усувають головної причини, що породжує циклічні коливання рівноважного ВВП навколо його потенційного рівня. Тому вбудовані стабілізатори все ж таки необхідно доповнювати заходами оперативного впливу на національну економіку.

Таким чином, фінансова політика – вельми важливий інструмент у згладжуванні інфляції і підтримці на належному рівні зайнятості населення. Тому необхідно розробляти дуже чіткий механізм функціонування цієї політики.

Висновки

Фінансова політика держави є цілеспрямованим заходом держави щодо мобілізації та раціональному використанню фінансових ресурсів, необхідних для виконання відповідних функцій. Стратегічна мета фінансової політики – оптимальний вплив на національну економіку та забезпечення сталого і довготривалого економічного зростання.

Спрямованість фінансової політики держави безпосередньо залежить від:

- а) стану національної економіки і фази промислового циклу;
- б) прийнятої національної концепції соціально-економічного розвитку країни та сформульованих в ній завдань;

в) наявного в уряді, відповідно до діючого законодавства, правового коридору;

г) ступеню демократизації країни і рівня розвитку громадянського суспільства.

Найважливішою умовою проведення сучасної фіскальної політики виступає відмова від принципу щорічної збалансованості державного бюджету.

Основними шляхами подолання негативних тенденцій фінансової системи в умовах світової фінансово-економічної кризи є:

– мінімізація дефіциту державного бюджету шляхом скорочення деяких статей видатків і збільшення прибуткової частини, скорочення витрат за рахунок зниження витрат на потреби оборони країни, на утримання адміністративно-управлінського апарату;

– за рахунок подальшого зниження дотацій, що виплачуються з державного бюджету на окремі заходи місцевим бюджетам для їх збалансування, переведення на комерційну основу деяких бюджетних установ (наприклад, спортивних споруд, навчальних закладів та ін.);

– консервація будівельних об'єктів, що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету та ін.

Як пріоритетні напрями бюджетної політики країн завжди планується обмеження рівня дефіциту бюджету. Як заходи, спрямовані на зниження дефіциту бюджету, будуть використовуватися такі заходи, які, з одного боку, стимулюють приплив надходжень до бюджету, а з іншого – сприяють скороченню витрат держави. До них відносяться:

– підвищення ефективності роботи промисловості, сільськогосподарства та інших галузей народного господар-

ства, які сприятимуть зростанню грошових накопичень – основного джерела платежів до бюджету;

– зміна напрямів державних інвестицій в галузі економіки з метою значного підвищення фінансової віддачі бюджетних коштів;

– залучення у країну іноземного капіталу. З його допомогою вирішуються відразу кілька завдань, причому не тільки фіскального, а й економічного характеру: скорочуються бюджетні видатки на фінансування капітальних вкладень (а отже, зменшується розрив між доходами та витратами), розширюється база для виробництва товарів і послуг, з'являються нові платники податків і, отже, збільшуються надходження до бюджету;

– втілення у життя всіх тих конкретних заходів у фінансово-економічній сфері, які сприяють зростанню доходів і зниженню витрат бюджету.

Список використаних джерел

1. Экономическая теория: Системный курс: учеб. пособие / Под ред. Э.И. Лобковича. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 460 с.
2. Лемешевский И.М. Макроэкономика / Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений. – Минск ООО «ФУАинформ», 2006. – 544 с.
3. Заяц Н.Е. Теория налогов: Учебник. – Минск: БГЭУ, 2002. – 220 с.
4. Комментарий налогового законодательства: ответы налоговых и др.компетентных органов на запросы аудит / Сост. А.Н. Малофеева. – М.: АиН, 2003. – 63 с.
5. Курс экономической теории: Учебник / М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. – Минск: Книжный дом; Мисанта, 2005. – 480 с.

УДК 352.07:336.1

Р.Е. ДЕМЧАК,

к.н. з державного управління, докторант НІСД

Концептуальні засади проведення бюджетної децентралізації в контексті зміцнення економічної безпеки

У статті здійснено аналіз концептуальних засад формування механізмів бюджетної децентралізації як складової економічної безпеки держави, обґрунтовано ключові напрями подальшої реалізації реформи бюджетної децентралізації.

Ключові слова: економічне зростання, функції держави, бюджетна політика, бюджетна система.

Р.Е. ДЕМЧАК,

к.н. по государственному управлению, докторант, НИСИ

Концептуальные основы проведения бюджетной децентрализации в контексте укрепления экономической безопасности

В статье представлен анализ концептуальных основ формирования механизмов фискальной децентрализации как компонента экономической безопасности государства, обоснованы основные направления дальнейшего осуществления реформы фискальной децентрализации.

Ключевые слова: экономический рост, функции государства, бюджетная политика, бюджетная система.

R. DEMCHAK,

PhD in Public Administration the National Institute for strategic studies

Conceptual principles of realization of budgetary decentralization in the context of strengthening of economic security

In the article the analysis of conceptual bases of formation mechanisms of fiscal decentralization, as a component of the economic security of the State, the key directions of the further implementation of the reform of fiscal decentralization.

Keywords: economy growing, functions of the state, fiscal policy, budgetary system.

Постановка проблеми. Перехід до децентралізованого державного регулювання, обумовлений потребою до підвищення ефективності надання державних благ та послуг, забезпечення макроекономічної стабільності та активізації процесів соціально-економічного розвитку. На сьогодні у світі не існує стандартної моделі децентралізації системи регулювання, а відтак і моделі бюджетної децентралізації, оскільки характер цих процесів організаційної структури і механізмів реалізації державної політики, а також від цілей і завдань певного етапу соціально-економічного розвитку країни. Як доводить світова практика управління державними фінансами, країни використовують одну з п'яти основних моделей бюджетного федералізму (американська, німецька, радянська, китайська, канадська), використовуючи їхні методи та важелі, адаптовані відповідно до конкретних умов соціально-економічного розвитку.

Трансформаційні зрушення, які відбуваються сьогодні в економічній та соціальній сферах нашої держави, свідчать про те, що без децентралізації функцій управління та державних фінансів, узгодження економічних і соціальних потреб адміністративно-територіальних одиниць не можна забезпечити налагодження взаємозв'язків адміністративно-територіальних інтересів із загальнодержавними та розв'язати завдання реформи місцевого самоврядування, сформувати систему високоефективних суспільних благ та послуг, сформувати стабільну основу поступального розвитку економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процесу децентралізації та проблемам його запровадження присвячено наукові праці Н. Бикадорової, А. Бондаренко, Н. Камінської, О. Крайник, І. Легкоступ, Ю. Остріщенко та інших. Серед зарубіжних дослідників процесів бюджетної децентралізації виокремлюються праці Ч. Тібо, В. Оутса, Д. Аронсона, Д. Хіллі, Г. Роузена та інші. Проте актуальність подальшої реалізації реформи бюджетної децентралізації в контексті зміцнення економічної безпеки потребує додаткового дослідження питань формування засад та принципів децентралізації державного регулювання соціальних та економічних процесів.

Метою статті є аналіз концептуальних засад формування механізмів бюджетної децентралізації, як складової державного регулювання соціальних та економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. Запровадження розширення повноважень місцевих органів влади у фінансово-бюджетній сфері та сфері міжбюджетних відносин у більшості зарубіжних країн було обумовлене прийняттям у 1985 році Європейської хартії місцевого самоврядування, яка сформована на засадах бюджетного федералізму, що нині застосовуються у бюджетних системах багатьох унітарних держав, в яких розпочався і триває процес децентралізації. Внаслідок цих процесів сформувався новий змішаний тип організації міжбюджетних відносин, в якому поєднуються принципи бюджетного унітаризму із принципами бюджетного федералізму. За даними Світового банку, 63 із 75 трансформаційних країн і країн, що розвиваються, в середині 90-х років ХХ ст. започаткували реформу бюджетної децентралізації [1].

Термін «децентралізація» (від латинського *de* – «заперечення», *centralize* – «середній, центральний») тлумачиться як «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [2]. Концеп-

туальні засади процесів децентралізації ґрунтуються на обґрунтуванні механізму розподілу адміністративних прав та обов'язків між державою та громадами і передачі органам місцевого самоврядування компетенцій щодо вирішення низки завдань, пов'язаних із місцевими потребами.

Основоположником ідеї фіскальної децентралізації був американський вчений Ч. Тібо, який доводив, що саме фіскальна децентралізація дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування та забезпечення населення суспільними й громадськими послугами, а державні видатки відповідатимуть індивідуальним потребам споживачів послуг, що надаються державою. Основні принципи класичної теорії бюджетно-податкової децентралізації були обґрунтовані В. Оутсом, який зазначав, що головне правило децентралізації полягає в тому, що за відсутності значних екстермальних податкових функцій і функцій виробництва чи фінансування бюджетних видатків мають бути максимально децентралізовані для використання для використання переваг локального волевиявлення виборців на основі нових врахованих переваг. Таким чином, концепція децентралізації обґрунтовує розподіл повноважень, пов'язаних із прийняттям рішень про фінансування видатків та акумуляції доходів [2].

Першочерговим завданням реалізації бюджетної децентралізації є розподіл завдань між рівнями управління на постійній основі, який становить основу подальшого розподілу бюджетних видатків між рівнями управління. В кожній країні компетенції органів місцевого самоврядування різні. Здебільшого місцева влада розв'язує питання, в яких безпосередньо зацікавлені місцеві жителі (транспортні послуги, послуги охорони здоров'я, послуги дошкільної та початкової освіти, послуги водопостачання, вивезення сміття, утримання житлово-комунального устаткування та ін.). Делеговані державою повноваження встановлюються в законодавчому порядку центральним урядом і передбачають відповідну передачу фінансових і матеріальних ресурсів. При цьому виконання цих повноважень контролюється державними органами. Делегування повноважень – найпоширеніша форма фінансової децентралізації. Повноваження органів місцевого самоврядування щодо встановлення джерел доходів передбачають бюджетну самостійність щодо встановлення комунальних тарифів та податків. Бюджетна самостійність полягає в тому, що органи місцевого самоврядування отримують право формувати та затверджувати власний бюджет. Самостійність визначення комунальних тарифів є правом органів місцевого самоврядування здійснювати власну тарифну політику щодо комунальних платежів. Податкова самостійність передбачає право встановлення місцевих податків. Якщо органи місцевого самоврядування проводять політику, що розроблена вищими органами управління, то потреби у фіскальній автономії немає. Коли ж органи місцевого самоврядування мають право самостійно визначати обсяг і якість суспільних послуг, що ним надаються, та здійснювати фінансування бюджетних програм, то неможливість їх впливати на податкові ставки призведе до неможливості впливу на доходи місцевих бюджетів.

Розподіл функцій між бюджетами певною мірою залежить від державного устрою країни. Саме державний устрій лежить в основі побудови бюджетної системи. У федеративних

країнах місцеві бюджети поділяються на бюджети субнаціонального рівня (штати – у США, землі у Німеччині, кантони в Швейцарії) і власне органів місцевого самоврядування. Політика фінансової децентралізації визначає взаємовідносини між цими бюджетами щодо розподілу доходів і видатків, відповідальності та надання міжурядових трансфертів [3].

Існує кілька видів децентралізації, яким притаманні різні характерні ознаки та умови реалізації, які можуть впроваджуватись як самостійно, так і у взаємозв'язку одна з одною, у різних формах та різноманітних сполученнях як у межах країни, так і в окремих регіонах. Так, виокремлюють політичну, адміністративну, ринкову та фінансову децентралізацію [3, 4]. Політична децентралізація передбачає делегування політичної влади утвореним напівавтономним субнаціональним органам управління, які мають визначені права й політично підзвітні місцевим виборцям. Адміністративною децентралізацією передбачається передача функцій управління центральними органами влади місцевим, а також розширення повноважень підпорядкованих органів управління. Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління характерний для фінансової децентралізації. Ринкова децентралізація застосовується для аналізу і реалізації планів, стратегій та дій з оптимізації умов виробництва на засадах ринкових механізмів.

Суть процесів децентралізації державного регулювання полягає в тому, що органам місцевого самоврядування передаються компетенції щодо розв'язання завдань місцевого розвитку. «Місцеві інтереси набагато краще можуть бути оцінені на місцях, ніж центральною владою, яка задовольняє останні за вищу ціну, ніж при забезпеченні їх місцевою владою» [5, с. 13]. Розвиток ідей фінансової децентралізації та їхня актуальність обумовили запровадження засад децентралізації, яка була потрібна для забезпечення ефективного надання послуг і максимального наближення їх до населення, що в подальшому обумовило удосконалення системи державного регулювання соціальних та економічних процесів, підвищення ефективності завдань на місцевому рівні і, насамкінець, актуалізувало питання щодо фінансової самостійності місцевого самоврядування. Таким чином, бюджетна децентралізація полягає у розподілі функцій, фінансових ресурсів та відповідальності між центральним та регіональними рівнями управління. Головною перевагою бюджетної децентралізації є, насамперед, ефективніше забезпечення потреб місцевого населення органами місцевого самоврядування на локальному рівні. Окрім цього, сприяння розвитку конкуренції між органами місцевого самоврядування (в унітарних країнах, а щодо федеративних, то між регіональним і місцевим рівнями управління) надає можливість громадянам самостійно вибрати для своєї діяльності адміністративно-територіальні одиниці з кращим рівнем суспільних благ та послуг [5].

Проте бюджетна децентралізація обумовлює виникнення певних викликів у системі бюджетного регулювання, насамперед ускладнюється процес перерозподілу коштів через бюджетну систему та управління бюджетним процесом. В умовах децентралізації також ускладнюється механізм узгодження потреб територіальних громад із макроекономічними задачами країни [6].

На сьогодні однією з проблем більшості країн, що розвиваються, є те, що центральний уряд не здатен забезпечити належного рівня суспільних послуг рівномірно на всій державній території. За таких умов для проведення ефективної бюджетної децентралізації і покликане дати змогу забезпечити рівномірне надання державних послуг населенню на всій території країни. Саме тому у світі кожна країна вибирає певний ступінь децентралізації, формуючи свою власну модель розподілу повноважень та бюджетних ресурсів.

Таким чином, децентралізована система державних фінансів сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних фондів, якості надання публічних послуг та зростанню економічної активності на регіональному рівні. Ефективна реалізація реформи децентралізації можлива лише при проведенні еквівалентної передачі органам місцевого самоврядування фінансових джерел. Передача повноважень без адекватного розширення фінансової бази буде мати наслідком перетворення органів місцевого самоврядування в інститути, що займаються пасивною реалізацією державної політики. За відсутності коштів вони не мають власних ресурсів для розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці і таким чином знімають з себе відповідальність за її соціально-економічне становище. В такій ситуації органи місцевого самоврядування не мають відчутної політичної ваги, а провідну роль у питаннях регіонального розвитку продовжує відігравати держава, яка априорі в даному питанні є менш ефективним менеджером.

Як свідчить практика розвинених країн, бюджетна децентралізація сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів. Якщо бюджетними коштами розпоряджаються органи місцевого самоврядування, які, як правило, формуються з представників місцевої еліти, що обізнані з місцевими проблемами, це сприяє більш ефективному використанню публічних грошових фондів.

Важливим позитивним чинником є те, що визначається політична відповідальність органів місцевого самоврядування за стан їх населених пунктів. Коли органи місцевого самоврядування мають власні кошти і повноваження щодо їхнього нарошування, громадська думка більш схильна бачити недоліки економічної політики в низькій компетентності органів місцевої влади. Крім того, в регіонах інформація про місцевих політиків і чиновників є більш доступною, а відповідальність персоніфікованою. Названі чинники накладають на провладну політичну силу політичну відповідальність за свою діяльність, змушуючи її представників працювати чесно та ефективно. В іншому випадку правляча політична сила втратить владу. Якщо ж органи місцевої влади не несуть політичної відповідальності за стан населеного пункту чи регіону, то прорахунки економічної політики на регіональному рівні можна віднести на недостатнє фінансування з боку державного бюджету.

Кризові флуктуації світової економічної динаміки, внутрішні соціально-політичні та економічні процеси обумовлюють виникнення комплексу загроз і викликів у фінансовій системі держави, що актуалізує потребу формування відповідних механізмів державного регулювання для подолання впливу негативних факторів, стабілізації динаміки розвитку та забезпечення поступального розвитку в умовах ресурсних обмежень. Насамперед це формування дієвого механізму бюджетного

регулювання, яке неможливе без модернізації системи розподілу та використання бюджетних коштів. Проблеми фінансової безпеки державних фінансів країни актуалізуються саме під час криз, коли відбувається «стиснення» фінансових ринків і посилюється конкуренція за обмежені обсяги ресурсів. Даний процес відбувається не лише в федеральних країнах та країнах з історично впливовими позиціями місцевої влади, а й серед нових членів ЄС, які вбачають в ньому значний конструктивний потенціал для власних економік.

У сучасний кризовий період розвитку української державності, питання децентралізації державного управління, і насамперед управління бюджетними коштами, виходять на перший план, оскільки саме бюджетна децентралізація є однією з базових умов забезпечення ефективності управління державними фінансами, забезпечення бюджетної безпеки, незалежності та ефективності діяльності органів місцевої влади, оскільки децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку громад, сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом більш ретельного узгодження бюджетних видатків з місцевими потребами та пріоритетами, а насамкінець забезпечує ефективну реалізацію державних функцій.

На сьогодні найбільшим за останні десять років кроком у напрямі бюджетної децентралізації експерти називають прийняті зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, на основі яких сформовано державний бюджет на 2015 рік. Нове бюджетне законодавство дає кожній громаді, яка здатна взяти на себе зобов'язання, можливість їх профінансувати й виконати, як і передбачено Європейською хартією місцевого самоврядування. Бюджети сіл, селищ, міст районного значення в результаті реформи отримують 100% акцизного податку, податку на майно, єдиного податку, збору за паркування, туристичного збору, плати за надання адміністративних послуг, податку на прибуток, рентної плати за користування надрами місцевого значення, плати за ліцензії та за державну реєстрацію, адміністративних штрафів та штрафних санкцій, дивідендів, місцевих позичок та плати за видачу місцевих гарантій, власних доходів бюджетних установ. Також ці бюджети отримують 25% екологічного податку, 1,5% від обсягу продажів продукції, 90% коштів від продажу земель несільськогосподарського призначення та інші доходи. Значні переваги отримають об'єднані громади, бюджети яких прирівнюються до бюджетів міст обласного значення і районів, і крім зазначених податків, одержуватимуть ще й 60% ПДФО, а також інші доходи, у тому числі кошти державного фонду регіонального розвитку.

Бюджетна децентралізація, крім іншого, передбачає перехід на нову модель використання бюджетних коштів – від утримання державних та комунальних закладів до оплати відповідних послуг. Проте запровадження нового механізму фінансового забезпечення – галузевих субвенцій «Освітня», «Медична», «На підготовку робітничих кадрів» та «Соціальна» – ще потребує розробки державних стандартів надання медичних, освітніх, соціальних та інших послуг, порядків персоналізованого фінансування цих послуг з розрахунку

на одного жителя, а також фінансових нормативів бюджетної забезпеченості витрат за відповідними стандартами надання послуг на одного жителя. В результаті вирішити проблему постійного браку коштів на рівні місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень, отримати підвищення якості надання медичних, освітніх, соціальних та інших послуг, право на гарантоване забезпечення якими повинен мати кожен громадянин».

Висновки

Таким чином, бюджетна децентралізація на сучасному етапі передбачає розширення і зміцнення прав та повноважень органів місцевого самоврядування стосовно незалежного прийняття рішень щодо формування бюджетів та виконання делегованих повноважень. Серед головних завдань, які будуть реалізовані в рамках бюджетної децентралізації: перегляд та чітка структуризація переліку власних та делегованих повноважень; розширення фінансової бази органів місцевого самоврядування; відмова від безцільових трансфертів, перехід до системи цільових трансфертів спрямованих на компенсацію видатків органів місцевого самоврядування в результаті реалізації ними делегованих функцій; запровадження формульного розрахунку перерозподілу національних податків, закріплених за місцевими бюджетами; запровадження максимального рівня прозорості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Бондаренко А.І. Вплив держави на формування місцевих бюджетів у країнах Європи [Електрон. ресурс] / А.І. Бондаренко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Trpu/2010_4/doc/2/13.pdf
2. Словник іншомовних слів [Текст] / уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарлупа. – К.: Наук. думка, 2000. – 680 с.
3. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н.О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу [Текст]. – 2010. – №2(20). – С. 145–151.
4. Камінська Н.В. Організаційно-правові засади децентралізації публічної влади / Н.В. Камінська // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ [Текст]. – 2010. – №4. – С. 9–20.
5. Хамініч С.Ю. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / С.Ю. Хамініч, В.М. Климова // Вісник Дніпропетровського університету [Текст]. – 2011. – Вип. 5(2). – С. 143–148. – (Серія «Економіка»).
6. Крайник О.П. Децентралізація управління фінансовими ресурсами регіону / О.П. Крайник // Ефективність державного управління [Текст]: зб. наук. пр. – Вип. 21. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2009. – С. 373–378.
7. Про Рекомендації парламентських слухань «Децентралізація влади в Україні. Розширення прав місцевого самоврядування» [Електрон. ресурс]: Постанова Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3227-15>.
8. Карчевська І.О. Оцінка фінансової децентралізації місцевих бюджетів України / І.О. Карчевська, О.М. Кравчук // Економічний простір [Текст]. – 2010. – №35. – С. 110–118.

Л.А. ГУНЬКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
В.С. САВЧЕНКО,
магістр II року навчання, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Методологічні підходи до класифікації придатності орних земель

Стаття присвячена проблематиці, пов'язаній з організацією території сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин. У статті висвітлено методологічні підходи до класифікації придатності орних земель для вирощування сільськогосподарських культур. Наведено рекомендації щодо диференціації орних земель за класами еколого-економічної придатності.

Ключові слова: землекористування, придатність, класифікація, економічна оцінка, орні землі.

Л.А. ГУНЬКО,
к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
В.С. САВЧЕНКО,
магистр II года обучения, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Методологические подходы к классификации пригодности пахотных земель

Статья посвящена проблематике, связанной с организацией территории сельскохозяйственных предприятий в условиях новых земельных отношений. В статье освещены методологические подходы к классификации пригодности пахотных земель для выращивания сельскохозяйственных культур. Приведены рекомендации по дифференциации пахотных земель по классам эколого-экономической пригодности.

Ключевые слова: землепользование, пригодность, классификация, экономическая оценка, пахотные земли.

L.A. GUNKO,
associate professor Department of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
V.S. SAVCHENKO,
master II year students of the Faculty of Land Management National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Methodological approaches to classification suitability arable land

The article is devoted to the problems associated with the organization of the territory of agricultural enterprises in a new land law. The article highlights the methodological approaches to the classification of the suitability of arable land to grow crops. The recommendations for the differentiation of arable land for ecological and economic classes of fitness.

Keywords: land use, suitability, classification, valuation, arable land.

Постановка проблеми. Важливою проблемою сьогодення є незадовільний стан земельних ресурсів щодо їх екологічних і економічних показників, що свідчить про невідкладну необхідність оптимізації землекористування. Дотепер не здійснюється класифікація земель за придатністю на принципах екологічної можливості при економічній доцільності.

Тому в умовах нових земельних відносин актуальним залишається питання щодо удосконалення методологічних підходів до диференціації орних земель за класами еколого-економічної придатності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробка наукової проблематики, пов'язаної з організацією території сільськогосподарських підприємств в умовах нових земельних відносин, а також визначення придатності орних земель для вирощування сільськогосподарських культур, була та залишається предметом дослідження багатьох вчених. Дослідженню теоретичних, методологічних, методичних та прикладних проблем раціонального землекористування, охорони земель та їх еколого-економічного вивчення присвячено роботи таких науковців, як Д.І. Бабміндра, Д.С. Добряк, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, І.А. Розумний, А.М. Третьяк, М.М. Федоров та ін. Проте в умовах нових земельних відносин багато питань щодо організації території сільськогосподарських підприємств та створення екологобезпечно-го використання орних земель залишаються невирішеними.

Мета статті. Розглянути основні завдання, які повинні вирішуватися при організації території сільськогосподарських

підприємств в умовах нових земельних відносин, та висвітлити методологічні підходи до класифікації придатності орних земель для вирощування сільськогосподарських культур.

Виклад основного матеріалу. Для обґрунтованого розв'язання питань ефективного використання земель, особливо в період реформування земельних відносин, має важливе значення класифікація сільськогосподарських земель. Існує кілька підходів до класифікації земель. Класифікація орних земель за придатністю для вирощування сільськогосподарських культур передбачає зокремлену щодо сільськогосподарських культур характеристику орних земель. Кінцевим результатом є розрахунок площ класів придатності. При визначенні придатності ґрунтів вивчають, аналізують і узагальнюють різну інформацію: ґрунтово-кліматичні, екологічні, і економічні умови сільськогосподарського виробництва, екологічні особливості й кліматичні умови, якість ґрунтового покриву. Весь комплекс робіт при цьому розглядають як класифікацію орних земель за придатністю [1].

Найважливішим з погляду сільськогосподарського виробництва є поділ земель за придатністю для конкретного конкурентоспроможного в ринкових умовах сільськогосподарського використання. Розв'язання цього завдання відбувається завдяки проведенню еколого-економічної класифікації придатності орних земель. Аналіз наукових підходів щодо класифікації сільськогосподарських земель (орних) за придатністю ґрунтового покриву для вирощування основних сільськогосподарських культур свідчить, що у показниках

вказаних класифікаціях практично відсутні конкретні економічні показники сільськогосподарського виробництва [1]. Це обумовлює необхідність удосконалення існуючих класифікацій для забезпечення в землевпорядній роботі, що передбачають (прогнозують) у сучасних ринкових умовах систему заходів з екологобезпечного і економічно ефективного використання і охорони земельних ресурсів. З погляду на вказане пропонується удосконалення класифікації орних земель за придатністю ґрунтів шляхом доповнення її показниками економічної оцінки земель. Тобто необхідно здійснювати врахування якості орних земель і за показниками валової продукції та окупності затрат за формулою:

$$K = \frac{\Phi \times B_1}{B_2},$$

де K – кадастрові гектари;

Φ – фізичні гектари;

B_1 – бал економічної оцінки за валовою продукцією або окупністю витрат;

B_2 – бал економічної оцінки.

Пропонується розв'язати це завдання на основі еколого-економічної класифікації придатності орних земель [2].

Для інвестиційної привабливості сільськогосподарського землекористування потрібно знати, який урожай можна одержати з конкретної земельної ділянки і які будуть витрати на його досягнення. Такі дані виробничої продуктивності землі відображає екологоекономічна класифікація придатності орних земель, що ґрунтується на рівні окупності витрат на вирощування сільськогосподарських культур та агрологічній придатності ріллі [1].

В основу еколого-економічної класифікації покладено такі основні принципи [3]:

1) використовувані для класифікації орних земель ознаки мають числовий вираз і включають дані економічної оцінки земель;

2) виділені класи придатності сприяють охороні та підвищенню родючості земельних угідь і враховують підданість ґрунтів ерозії;

3) класи придатності характеризують інвестиційну привабливість конкретних земельних ділянок для вирощування сільськогосподарських культур.

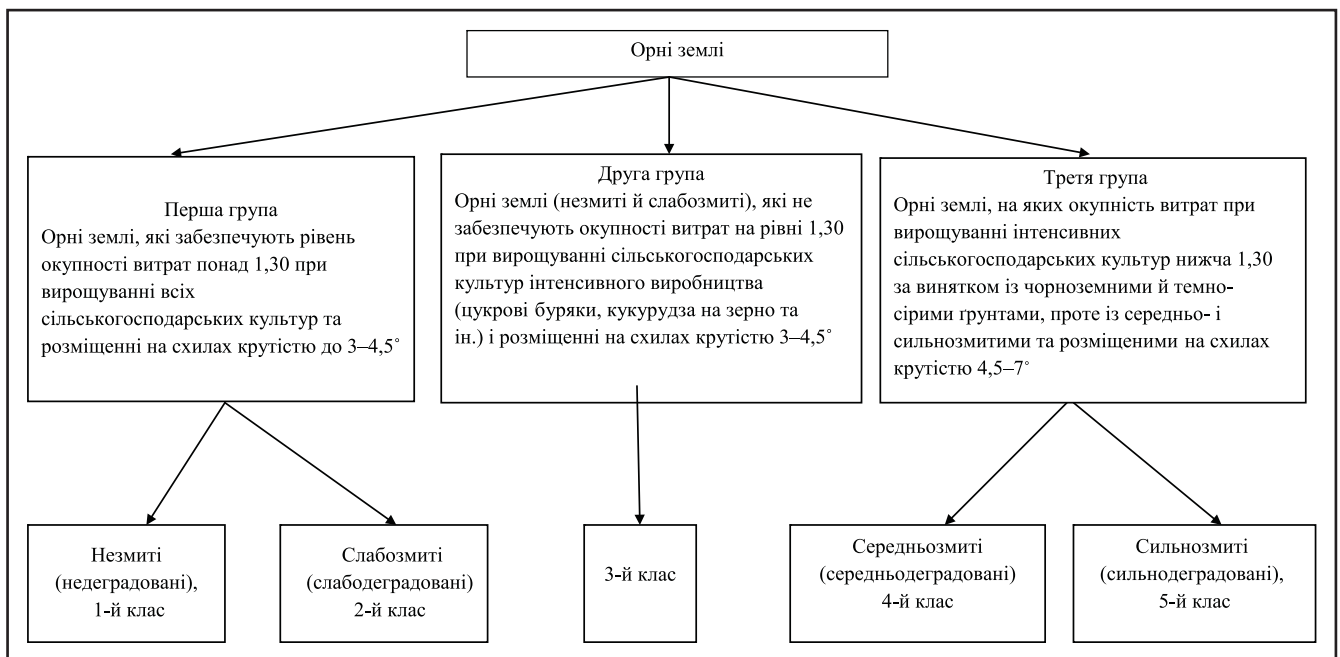
Як один з основних критеріїв придатності орних земель запропоновано А.М. Третяком використати показник окупності витрат виробництва [4].

Виходячи з вищевикладеного класи придатності орних земель виділяють на підставі рівня окупності витрат основних сільськогосподарських культур із диференціацією ступеня підданості ґрунтів ерозії, характеру зволоження та інших факторів, які значною мірою впливають на ефективність виробництва. Виділені класи придатності орних земель характеризують високоякісне різноманіття деяких землеволодінь і землекористувань, придатність землі для вирощування окремих видів культур, вплив конкретних її ділянок на одержання доходів від виробництва. При цьому слід зазначити, що один і той же самий тип ґрунту неоднаково придатний для вирощування сільськогосподарських культур. З метою найбільш повного використання властивостей родючості ґрунтів, природно-кліматичних факторів зони розміщення земель рекомендується розміщувати посіви у найсприятливіших умовах.

При використанні земельних ділянок для вирощування сільськогосподарських культур окупність витрат повинна забезпечуватися на рівні ведення розширеного виробництва 1,30 і вище. За окупності витрат нижче 1,0 вартість валового продукту буде нижча від витрат і сільськогосподарське підприємство матиме лише збитки. Окупність у розмірі від 1,0 до 1,30 свідчить про перевищення вартості валового продукту над витратами, але вона нижча від середнього нормативу по Україні (зоні), який забезпечує розширене відтворення.

Сільськогосподарські культури доцільно вирощувати на ґрунтах, які з окупністю витрат 1,30, і чим вона вища, тим економічно доцільніше вирощування культур.

Практично економічно придатними можна вважати всі землі, які забезпечують окупність витрат понад 1,0. Для кон-



Логічна схема еколого-економічної класифікації орних земель за придатністю для вирощування сільськогосподарських культур

кретних регіонів (зон) цей показник розраховують виходячи з конкретних умов розширеного виробництва.

Головним критерієм оцінки економічної ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є рівень їх рентабельності, що розраховується на основі величини отриманого суб'єктом підприємницької діяльності прибутку.

Таким чином, під рентабельністю слід розуміти відносний показник ефективності роботи підприємства, що у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат.

Відповідно до даних державних статистичних спостережень за 2000–2014 роки¹ середній багаторічний рівень рентабельності виробництва зерна по Україні становив 30,1%, що дозволило, своєю чергою, прийняти вихідний показник рівня окупності витрат величину 1,30.

В основу класифікації придатності орних земель покладено показник окупності витрат зокрепленої економічної оцінки орних земель, що відображає врожайність відповідної культури і витрати на її одержання та дані бонітування [3].

Грунтуючись на розрахунках і показниках зокрепленої економічної оцінки ріллі та бонітування ґрунтів, у межах земельно-оціночного району орні землі землекористувачів і землеволодінців поділяють на три групи та п'ять класів придатності (див. рис.) [4].

До першої групи належать орні землі, які забезпечують рівень окупності витрат при вирощуванні основних сільськогосподарських культур понад 1,30.

У другу групу входять незмиті та слабозмиті орні землі, що не забезпечують окупності витрат при вирощуванні сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва (в основному цукрових буряків, кукурудзи на зерно та інші на рівні 1,30 і вище).

Третя група об'єднує середньозмиті та сильнозмиті орні землі, як правило, при вирощуванні на них сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва, де рівень окупності витрат становить нижче 1,30.

У подальшому землі першої й третьої груп диференціюють за ступенем еродованості або іншими факторами, які значною мірою впливають на ефективність землеробства. Так, у першій групі виділяють два класи придатності орних земель – 1-й клас із незначними (недеградованими) та 2-й клас – із слабозмитими (слабодеградованими) ґрунтами, в третій групі – 4-й клас із середньозмитими (середньодеградованими) і 5-й клас – із сильнозмитими (сильнодеградованими) ґрунтами.

Дані такої класифікації орних земель використовують при оптимізації структури угідь і посівних площ, розробці проєктів внутрішньогосподарського землевпорядкування території сільськогосподарських підприємств та розв'язанні інших питань з організації раціонального використання й охорони земель.

До першого класу належать кращі за ґрунтами і технологічними властивостями земельні ділянки ріллі, з рівним або слабохвильовим рельєфом, не піддані ерозії. Ступінь окультурення ґрунтів високий або вищий від середнього, вони середньо чи добре забезпечені поживними речовинами, з належним засвоєнням добрив. Водний режим природно добрий або забезпечений дренажем. На цих землях висо-

ка (понад 1,30) окупність витрат при вирощуванні всіх сільськогосподарських культур.

На землях першого класу розміщують більш інтенсивні сільськогосподарські культури і, згідно з доцільним типом землекористування – профілюючі та просапні культури: сільгоспідприємствах, спеціалізованих на вирощуванні цукрових буряків – цукрові буряки, в овочівницьких – овочі тощо. Для забезпечення високої продуктивності цих земель необхідно дотримувати всіх агротехнічних вимог і науково обґрунтованої системи удобрення.

Землі другого класу мають деякі помірні обмеження через ерозійну небезпеку, слабе перезволоження, яке регулюють агротехнікою, недостатній вміст поживних речовин у ґрунті тощо. Придатні для вирощування всіх сільськогосподарських культур, але потребують протиерозійних або інших меліоративних заходів. Потребують також додаткових порівняно з першим класом затрат праці та засобів на виробництво одиниці продукції. Забезпечують окупність витрат понад 1,30 при вирощуванні всіх сільськогосподарських культур.

Землі третього класу мають певні обмеження, які призводять до скорочення набору можливих культур (низька водонепроникність, кам'янистість, низька продуктивність, слабка ерозія тощо). Окупність витрат на вирощування сільськогосподарських культур інтенсивного виробництва (цукрові буряки, овочі, кукурудза на зерно тощо) нижча 1,30. Потребують застосування спеціальних протиерозійних і меліоративних заходів. При правильній агротехніці дають добрий урожай зернових та інших культур. На землях цього класу розміщують в основному культури, вирощування яких забезпечує необхідну окупність витрат для розширеного відтворення.

Для земель четвертого класу характерні обмеження (великі схили, підданість ерозії, низька водозатримна здатність тощо). Ґрунти з низькою родючістю, за винятком чорноземів і темносірих. Окупність витрат на вирощування інтенсивних сільськогосподарських культур нижча 1,30. Придатні для вирощування не багатьох сільськогосподарських культур потребують при цьому спеціальних протиерозійних або інших заходів захисту. За чіткого дотримання агротехніки деякі культури на цих землях можуть бути середньо- та високопродуктивними. Використовують в основному у ґрунтозахисних сівозмінах.

Землі п'ятого класу мають сильні обмеження для використання в рослинництві (великі схили, інтенсивна ерозія, поганий дренаж, низька водозатримна здатність та ін.). При відповідній агротехніці та поліпшенні їх можна використовувати як кормові угіддя або під постійне залуження. Частина цих земель переводяться під консервацію.

Висновки

Таким чином, диференціація земель на екологічних і економічних показниках дозволяє характеризувати економічну ефективність вирощування основних сільськогосподарських культур та пристосувати землеробство до особливостей умов середовища, що є дуже важливим чинником в умовах ринкової економіки та екологічної кризової ситуації.

Список використаних джерел

1. Добряк Д.С., Канаш О.П., Бабміндра Д.І., Розумний І.А. Класифікація сільськогосподарських земель як наукова передумова їх екологічнобезпечного використання. – К.: Урожай, 2007. – 464 с.

¹ Примітка. Розраховано за офіційними даними Держкомстату України, сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Третяк А.М., Другак В.М., Третяк Р.М., Гунько Л.А. Землевпорядне проектування: еколого-ландшафтне землевпорядкування сільсько-господарських підприємств. – К.: Аграрна наука, 2007. – 120 с.

3. Третяк А.М., Другак В.М., Леоніць В.О. Третяк Р.М., Гунько Л.А. Методичні рекомендації еколого-ландшафтного землевпоряд-

кування сільськогосподарських підприємств. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2006. – 92 с.

4. Третяк А.М., Другак В.М., Третяк Р.А. Метод еколого-економічної класифікації придатності земель для вирощування основних сільськогосподарських культур. Свідчення про реєстрацію авторського права на твір №9598 від 19.03.2004.

М.Ю. БАРНА,

к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія

Структура механізму управління ефективністю системи внутрішньої торгівлі в Україні

У статті розглянуто загальні принципи побудови механізму управління ефективністю системи внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах трансформації; подана характеристика та обґрунтовано складові елементи такого механізму. Впровадження на національному рівні економіки обґрунтованого механізму управління ефективністю системи внутрішньої торгівлі в Україні та його комплексне використання на галузевому, регіональному та локальному рівнях дозволить вплинути на об'єкт управління з метою підвищення його ефективності. Завдяки впровадженню обґрунтованого механізму та на основі підвищення ефективності системи внутрішньої торгівлі галузь здатна виконати свої функції за кожною з підсистем.

Ключові слова: внутрішня торгівля, система, механізм, ефективність, управління.

М.Ю. БАРНА,

к.э.н., доцент, Львовская коммерческая академия

Структура механизма управления эффективностью системы внутренней торговли в Украине

В статье рассмотрены общие принципы построения механизма управления эффективностью системы внутренней торговли Украины в современных условиях трансформации; представлена характеристика и обоснованы составляющие элементы такого механизма. Внедрение на национальном уровне экономики обоснованного механизма управления эффективностью системы внутренней торговли в Украине и его комплексное использование на отраслевом, региональном и локальном уровнях позволит повлиять на объект управления с целью повышения его эффективности. Благодаря внедрению обоснованного механизма и на основе повышения эффективности системы внутренней торговли отрасль способна выполнить свои функции в каждой из подсистем.

Ключевые слова: внутренняя торговля, система, механизм, эффективность, управление.

M.Y. BARNA,

Ph.D. in economics, Associate Professor

The structure of the control mechanism effective system of domestic trade in Ukraine

The article describes the general principles of management of the mechanisms of domestic trade of Ukraine in modern conditions of transformation; the characteristics are provided as well as the constituent elements of such mechanisms are structured. The introduction of the mechanisms in the system of the domestic trade Ukraine is given; its complex use at the sectoral, regional and local levels which will help to influence the object of management to increase its effectiveness. Through the introduction of a reasonable mechanism and by improving the effectiveness of the domestic trade, the industry is able to perform its functions in each of the subsystems.

Keywords: domestic trade, system, the mechanism, management, efficiency.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності системи внутрішньої торгівлі (СВТ) в Україні на сучасному етапі трансформації галузі та національної економіки без вдосконалення процесу управління є неможливим. Практична проблема недосконалості концептуальних підходів до управлінського процесу на національному рівні унеможливорює вирішення проблем підвищення ефективності СВТ унаслідок лібералізації системи державного управління цим видом економічної діяльності. У Розділі 1 Концепції розвитку внутрішньої торгівлі України (затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 20.12.97 за №1449) [6, с. 1] обґрунтовується перехід від адміністративної управлінської вертикалі на горизонтальні зв'язки між ринковими структурами, зміни економічного та правового змісту ролі та міста держави в

управлінні торгівлею з пом'якшенням своїх функцій, заміни управлінських державних форм на регулюючі. Отже, проблема переходу до ліберальної (ринкової) моделі внаслідок інституціональних змін, пов'язаних із фактичним усуненням держави від управління процесом розвитку внутрішньої торгівлі у період її трансформації починаючи з 90-х років ХХ ст., загострила проблеми ефективності СВТ України.

Наявність безлічі гальмівних чинників розвитку внутрішньої торгівлі в Україні свідчить про невиправданість лібералізації самої системи державного управління цим видом економічної діяльності. За таких умов, без удосконалення процесу управління галуззю в Україні з обранням протекціоністських заходів і переходу від регулювання до управління СВТ із метою підвищення її ефективності, неможливо ані ви-

рішити безліч проблем у підсистемах СВТ, ані досягти стратегічних пріоритетів подальшого розвитку галузі.

Першочерговим завданням для вирішення цих проблем є впровадження обґрунтованого механізму розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації з урахуванням таких положень: сутності механізмів в економіці – як інструментів для вирішення практичних проблем, врегулювання процесів у галузі та розвитку СВТ; принципів розробки механізму розвитку СВТ із врахуванням відповідності конструкції будь-якого економічного механізму на системній основі, де через врегулювання процесів в інституціонально–трансформаційній підсистемі усуваються проблеми в інших підсистемах; наукових положень щодо характеристики сутності цього механізму та його структурування.

У той же час впровадження лише механізму розвитку СВТ в Україні в умовах трансформації не дозволить удосконалити сам процес управління системою для підвищення її ефективності. Для вирішення цієї практичної проблеми необхідною є розробка та впровадження механізму управління ефективністю СВТ в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Побудова механізмів управління системами у галузі торгівлі (на торговельних підприємствах) з метою підвищення їх ефективності на основі виділення функцій менеджменту як важелів не принципово новий підхід, про що свідчать результати досліджень М.С. Молодожені [4] та О.В. Сардак [9].

Так, у дослідженнях М.С. Молодожені при обґрунтуванні методологічних засад управління результативністю інноваційної діяльності підприємств торгівлі в основу закладено: створення системи, що забезпечує позитивний результат інноваційного розвитку всіх її елементів у взаємозв'язку з оптимальним використанням потенційних можливостей та інноваційних ресурсів; визначено суб'єкт управління цією системою, що складається з персоналу підприємства, незалежних фахівців, що посередництвом різних форм управління забезпечує здійснення інноваційної діяльності на підприємстві відповідно до поставлених цілей; об'єктом управління визнано результативність інноваційної діяльності торговельного підприємства; на основі наукових положень інноваційного менеджменту виокремлено основні принципи, що визначають управління результативністю інноваційної діяльності підприємств торгівлі; визначено загальні функції, що притаманні управлінню результативністю інноваційної діяльності як керуючою системи (загальні та специфічні) [4, с. 30–45]. При цьому як один з основних критеріїв, які характеризують результативність системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві торгівлі, обрано продуктивність, що характеризує ефективність використання виробничих ресурсів при виготовленні продукції та вимірюється як співвідношення кількості виробленої продукції і витрачених на це ресурсів, містить у собі як елемент дієвості, так і елемент економічності [4, с. 46]. Очевидно, що цим ученим у цілому витримано вимоги щодо управління системою на рівні торговельного підприємства з метою забезпечення ефективності її розвитку навіть при тому, що вченим не передбачалося формування механізму для вирішення цієї практичної проблеми.

На аналогічному науковому базисі будує конструкцію управлінського процесу на торговельному підприємстві й

О.В. Сардак. Так, розкриваючи сутність управління торговельним підприємством з погляду стратегічного менеджменту, цим ученим–економістом визначаються дії суб'єкта управління (керівника) на підлеглих із урахуванням чинників макро– і мікросередовища; інструменти, засоби, форми, методи управління; виділяються структурні елементи концепції управління, серед яких об'єкт, предмет, цілі, принципи, критерії оцінки ефективності, функції управління тощо, де останні представлено з точки розгляду класичного менеджменту [9, с. 67–69]. Отже, як і попереднім ученим–економістом [4], цим ученим у цілому витримано вимоги щодо управління системою на рівні торговельного підприємства з метою забезпечення ефективності її розвитку при тому, що також не передбачалося формування механізму для вирішення цієї практичної проблеми відносно предмету свого дослідження.

У той же час побудова механізму управління ефективністю СВТ на рівні національної економіки, який також буде охоплювати регіональний, галузевий та локальний рівень, з використанням функцій менеджменту більш складне науково–практичне завдання, оскільки охоплює більшість системних елементів, сам механізм повинен мати більш складну структуру та, відповідно, потребує використовувати більшу кількість важелів управління на різних об'єкти та на різних рівнях національної економіки.

Мета статті. Побудувати та обґрунтувати механізм управління ефективністю системи внутрішньої торгівлі на рівні національної економіки, який охоплюватиме також регіональний, галузевий та локальний рівень, з використанням функцій менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Для розробки механізму управління ефективністю СВТ передусім слід розкрити сутність поняття «управління» загалом та зокрема – управління СВТ.

З точки зору розгляду «управління» як діяльності людини (або керування будь-якими процесами та будь-якою діяльністю об'єктів економічної системи) управління є «свідомим впливом людини на об'єкти, процеси та їх учасників, який здійснюється з метою придання визначеної направленості та отримання бажаних результатів» [7, с. 13]. У той же час, з точки зору менеджменту, управління являє собою «процес організації, планування, мотивації та контролю, необхідний для досягнення цілей організації» [5, с. 38]. Порівнюючи ці два визначення, можна дійти наступних висновків: управління здійснюється суб'єктом на об'єкт (у нашому випадку – суб'єктом управління СВТ на підсистемні елементи, та підпорядковані йому керуючі суб'єкти на нижчих рівнях національної економіки) з метою отримання корисного результату (у нашому випадку – підвищення ефективності СВТ) за допомогою реалізації класичних функцій менеджменту (організації, планування, мотивації та контролю). Очевидно, що відбудова процесу управління СВТ із метою підвищення її ефективності з урахуванням та на основі використання функцій менеджменту, які традиційно прийнято сприймати для управління на рівні підприємства (організації), не суперечить теорії менеджменту та має наукове підґрунтя для розвитку.

Використання функцій менеджменту доповнює сутність самого процесу управління СВТ. По–перше, завдяки функціям менеджменту суб'єкт управління має можливість планувати свої дії на основі найголовніших принципів формування СВТ, а

саме: забезпечити керованість СВТ, що полягає в управлінні галуззю та регулюванні процесів, які протікають в соціальній та економічній сферах за допомогою усунення негативного впливу відповідних соціально-економічних чинників (чинників гальмування), і використання відповідних чинників розвитку. Таким чином забезпечується результативність СВТ, що дозволяє досягти галузі ефективності свого розвитку на основі збільшення обсягів товарообігу та прибутку.

По-друге, відбудова управлінських дій з використанням функцій менеджменту дозволяє суб'єкту управління забезпечити цілісність взаємозв'язків між ним і керованими суб'єктами на різних рівнях національної економіки, що дозволить адаптуватися галузі до трансформаційних змін завдяки прийнятим інноваційним управлінським рішенням. Відтак, забезпечується системність взаємозв'язків, що орієнтує суб'єктів управління на всіх рівнях на досягнення конкретного результату (підвищення ефективності), що витікає з загальної теорії систем. Таким чином на основі функцій менеджменту досягається можливість управляти СВТ для підвищення її ефективності, що витікає з теорії системного аналізу та математичної логіки.

Для побудови механізму управління ефективністю СВТ необхідно врахувати теоретичні засади формування СВТ України та, зокрема, багаторівневості системи управління внутрішньою торгівлею, функції та завдання, що повинні вирішувати суб'єкти управління СВТ на всіх чотирьох рівнях національної економіки з урахуванням інституціонально-трансформаційних, економічних і соціальних підсистемних чинників. Лише з урахуванням цього можливо відбудувати структуру механізму управління ефективністю СВТ.

Враховуючи те, що механізм управління ефективністю СВТ на рівні національної економіки можна визнати основною частиною системи внутрішньої торгівлі, завдяки дії якого в сучасних умовах трансформації галузь може розвиватися на інноваційній основі та поліпшити результати діяльності, на всіх рівнях управління (національному, регіональному, галузевому та локальному), повинні застосовуватися суб'єктами управління методи та важелі, що нададуть змогу впливати на розвиток галузі з метою досягнення соціально-економічних результатів та виконання галуззю своєї соціально-економічної функції у розвитку національної економіки.

Відтак, при побудові механізму управління ефективністю СВТ на рівні національної економіки слід враховувати інтереси усіх суб'єктів управління на кожному з рівнів щодо підвищення ефективності системи на основі вдосконалення кожної з її підсистем, а саме: на національному рівні – ВРУ, КМУ, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; на регіональному рівні – Департаментів економічного розвитку і торгівлі ОДА та м. Києва; на галузевому рівні – Департаментів розвитку торгівлі та торговельно-економічного співробітництва у структурі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; на локальному рівні – керівників оптових і роздрібних торговельних підприємств. Вирішення завдань суб'єктами управління на кожному з рівнів у межах своїх повноважень дозволить усунути негативний вплив інституціонально-трансформаційної, економічної та соціальної підсистем СВТ у комплексі, що характеризує принцип взаємодії між суб'єктами механізму управління ефективністю СВТ.

Отже, функції менеджменту можна визнати важелями впливу суб'єктів управління механізмом на підвищення ефективності СВТ, а ступінь вирішення ними завдань щодо нейтралізації негативного впливу підсистемних чинників на ефективність системи – методами управління. Отже, функції та методи управління мають практичну сутність важелів механізму.

Поруч із цим до структури механізму управління ефективністю СВТ в Україні слід віднести такі важелі, як законність управління та принципи управління, що становить теоретичну сутність важелів механізму.

Розкриваючи сутність такого важеля механізму управління ефективністю СВТ, як законність управління, звертають на себе увагу як загальні закони управління [7], так і закони державного управління [1–3, 8]. Вважаємо, що дотримання загальноприйнятих у теорії управління законів (у тому числі державного управління) надасть можливість уникнути протиріччя при обґрунтуванні цього механізму.

У теорії менеджменту найбільш поширеною класифікацією законів управління можна вважати таку, що надана, наприклад, Л.І. Скібіцькою та О.М. Скібіцьким, згідно з якою ці закони поділяються на закони спеціалізації, інтеграції, необхідної і достатньої централізації, демократизації управління та раціонального використання часу, та надається відповідна ним характеристика для рівня підприємства [7, с. 15–21]. У той же час вченими, що займаються проблематикою державного управління, відповідні закони («державного управління») поділяються на такі, як єдності системи управління, поєднання централізації та децентралізації, взаємозалежність об'єкта і суб'єкта управління, відповідність повноважень і відповідальності, цілеспрямованість побудови і функціонування системи, виключна роль творчої активності людини в організації якісної роботи системи управління [1, с. 70; 2, с. 105; 8, с. 111–112; 3, с. 42].

Очевидно, що закони та принципи механізму управління ефективністю СВТ обґрунтовано з дотриманням базових методологічних положень менеджменту та державного управління, що виключає виникнення протиріччя при його впровадженні з урахуванням багаторівневості системи та взаємозв'язку між підсистемними елементами.

З метою конкретизації функцій та методів управління, що мають практичну сутність важелів механізму підвищення ефективності СВТ, необхідно: врахувати сутність ефективності СВТ і методи її вимірювання; чинники, що впливають на ефективність СВТ; доміканти, що визначені для підвищення ефективності СВТ. На цих основах можливо адаптувати класичні функції менеджменту відносно рівнів управління та підсистем СВТ, та чітко визначити методи, що повинні використати суб'єкти управління з метою підвищення ефективності СВТ.

Передусім слід відмітити, що ефективність СВТ є інтегральним критерієм, в якому відбивається раціональність використання ресурсів у внутрішній торгівлі порівняно з досягнутим результатом, та при цьому цей результат залежить від ефективності соціальної, економічної та інституціонально-трансформаційної підсистем. Відтак, при застосуванні як функцій менеджменту, так і методів управління суб'єкт управління повинен враховувати кінцевий результат саме у такому ракурсі, не залежно від рівня національної економіки. Критерії, що характеризують ефективність СВТ, ви-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

значені за методикою, на основі розрахунку яких отримана відповідна оцінка на національному та регіональному (Львівська область) рівнях. Саме ці критерії мають бути враховані при конкретизації функцій та методів управління, що мають практичну сутність важелів механізму підвищення ефективності СВТ, поруч із чинниками, які впливають на розвиток внутрішньої торгівлі України, та на основі аналізу яких відібрано домінанти підвищення ефективності СВТ.

Відтак, виходячи із загальноприйнятої характеристики функцій менеджменту [5, с. 253–329, 359–426] та з урахуванням обґрунтованих законів і принципів механізму управління ефективністю СВТ, запропонована наступна характе-

ристика функцій менеджменту цього механізму, що мають практичну сутність важелів (табл. 1).

Отже, обґрунтовані функції менеджменту як важелі механізму управління ефективністю СВТ, які за своєю суттю не суперечать їхній характеристиці за класичним підходом, забезпечують можливість управляти цим механізмом як у розрізі рівнів національної економіки, так і за підсистемами СВТ на основі планування та контролю за встановленими критеріями оцінювання ефективності СВТ в умовах трансформації, організації та вмотивування суб'єктів управління до їх поліпшення з метою підвищення ефективності за підсистемами та системи у цілому. При цьому реалізація функцій ме-

Таблиця 1. Обґрунтування функцій менеджменту як практичного важеля механізму управління ефективністю СВТ

Функції менеджменту	Характеристика функції за класичним підходом*	Характеристика функції як важеля механізму управління ефективністю СВТ**
1	2	3
Планування	Процес визначення дій, необхідних для досягнення мети, за допомогою яких керівництво надає єдиний напрям зусиллям усіх членів організації; інструмент управління, що дозволяє оцінити ресурси та визначити перспективи розвитку; вид управлінської діяльності з метою визначення перспектив розвитку керуємої системи на основі розробки завдань на визначений термін із визначенням показників, за якими здійснюється контроль та оцінка; здійснюється на основі плану, що підлягає виконанню всіма виконавцями, та виступає офіційним документом, в якому відбиваються прогнози розвитку в майбутньому, проміжні, кінцеві цілі та завдання, механізми координації поточної діяльності та розподілу ресурсів з метою досягнення головної мети	Процес дій суб'єкта управління СВТ, спрямований на підвищення її ефективності на всіх рівнях національної економіки з метою вирішення проблем за підсистемами: в інституціонально-трансформаційній щодо збільшення кількості суб'єктів господарської діяльності в галузі, рівня їх прибутковості та рентабельності (товарообіг); у соціальній щодо задоволення потреби підприємств у кадрах необхідної кваліфікації та зростання рівня оплати праці у галузі пропорційно її продуктивності; в економічній щодо скорочення необґрунтованих витрати торгівлі, цілеспрямованого використання залучених інвестицій, збільшення вартості основних засобів у галузі. Планується профільним Міністерством на основі контролю та оцінювання визначених показників відповідно до розробленого Плану для суб'єктів управління на регіональному, галузевому та локальному рівнях економіки, в якому відображаються короткострокові та довгострокові прогнози розвитку галузі з урахуванням ресурсів (сукупної продуктивності), та передбачається механізм взаємозв'язку між суб'єктами управління відповідно до законів і принципів механізму управління ефективністю СВТ
Організація	Як функція управління націлена на втілення намічених планів; як процес – організаційна діяльність керівництва з метою вдосконалення та взаємодії між частинами цілого; як функція менеджменту полягає у створенні структури управління, в якій визначаються завдання, встановлюється порядок взаємодії між суб'єктами у процесі взаємодії, визначаються повноваження та відповідальність; пов'язується з координацією взаємодії суб'єктів при виконанні ними завдань відповідно плану дій	Передбачає дії профільного Міністерства щодо реалізації Плану підвищення ефективності СВТ на регіональному, галузевому та локальному рівнях економіки з дотриманням таких законів і принципів механізму управління ефективністю СВТ, як збалансованості СВТ, збалансованості дій між суб'єктами управління, централізації та децентралізації, пропорційності розподілу повноважень; здійснюється відповідно багаторівневої системи управління внутрішньою торгівлею, та на основі організації контролю профільним міністерством за функціями та завданнями, що повинні вирішувати суб'єкти управління СВТ на всіх чотирьох рівнях національної економіки з урахуванням інституціонально-трансформаційних, економічних і соціальних підсистемних чинників
Мотивація	Є процесом збудження себе та інших до діяльності з метою досягнення особистих цілей та цілей організації; полягає у збудженні персоналу до ефективної сумлінної діяльності з метою досягнення визначених цілей організації	Передбачає дії профільного міністерства щодо формування стійких мотивів у суб'єктів управління СВТ на всіх чотирьох рівнях національної економіки з метою вирішення проблем за підсистемами задля підвищення її ефективності, виконанні завдань за Планом підвищення ефективності СВТ; реалізується на основі дотримання принципів такого закону механізму управління ефективністю СВТ, як підвищення ефективності
Контроль	Є комплексною функцією, що включає облік, аналіз та оцінку; управлінська діяльність, яка фіксує стан об'єкта управління у задані проміжки часу; полягає у спостереженні за процесами, що протікають у керуємому об'єкті, співставленні реально досягнутих результатів із запланованими та виявленні відхилень; зміст контролю полягає у своєчасному виявленні проблем (відхилень від запланованих завдань, нормативів і стандартів), які виникають у досліджуваному об'єкті та (або) процесі	Є комплексною функцією для профільного Міністерства, що поєднує в собі виконання суб'єктами управління СВТ на всіх чотирьох рівнях національної економіки запланованих завдань підвищення ефективності СВТ на основі моніторингу їх діяльності (обліку, аналізу та оцінки); здійснюється на основі поєднання критеріїв та показників за підсистемами СВТ, які визначено у Плані, запланованих і фактичних із метою своєчасного виявлення відхилень та попередження негативного впливу чинників і зниження ефективності за підсистемами СВТ

* Характеристику надано на основі даних джерела [5, с. 253–329, 359–426].

** Характеристику надано автором із врахуванням критеріїв ефективності СВТ.

недждменту спирається на дотримання законів і принципів механізму управління ефективністю СВТ.

Для конкретизації методів управління, що мають практичну сутність важелів механізму, як і функції менеджменту, поруч із критеріями враховуються й чинники, що впливають на відбір домінант підвищення ефективності СВТ.

З метою визначення методів управління ефективністю СВТ – як практичного важеля механізму необхідно розкрити саму сутність понять «метод» і «метод у менеджменті», а також адаптувати методи управління до структури механізму. Виходячи з визначених домінант підвищення ефективності розвитку СВТ під методами управління ефективністю СВТ механізму слід розуміти способи впливу суб'єкта управління на негативний прояв чинників, які стримують підвищення ефективності кожної з підсистем та які потребують нейтралізації за умови реалізації функцій менеджменту.

Виходячи з того, що у класичному менеджменті виділяють економічні, організаційно-адміністративні, соціально-психологічні та кількісні методи управління, для управління ефективністю СВТ можна обрати методи, що відповідають

її трьом підсистемам, а саме – економічні (економічна підсистема), соціально-психологічні (соціальна підсистема – відповідно «соціальні методи») та організаційно-адміністративні (інституціонально-трансформаційна підсистема – відповідно «інституціональні методи»). Виходячи з такої класифікації усуваються протиріччя між впливом обраних методів управління ефективністю СВТ та ефективністю підсистем – з одного боку, а з іншого – між обраними методами управління та цілями, що визначено за домінантами підвищення ефективності розвитку СВТ. На цих основах виходячи з класичного трактування економічних, соціально-психологічних та організаційно-адміністративних методів управління [7, с. 21] та на основі їх уточненої класифікації відносно домінант підвищення ефективності розвитку СВТ у табл. 2 визначено наступні методи управління ефективністю СВТ.

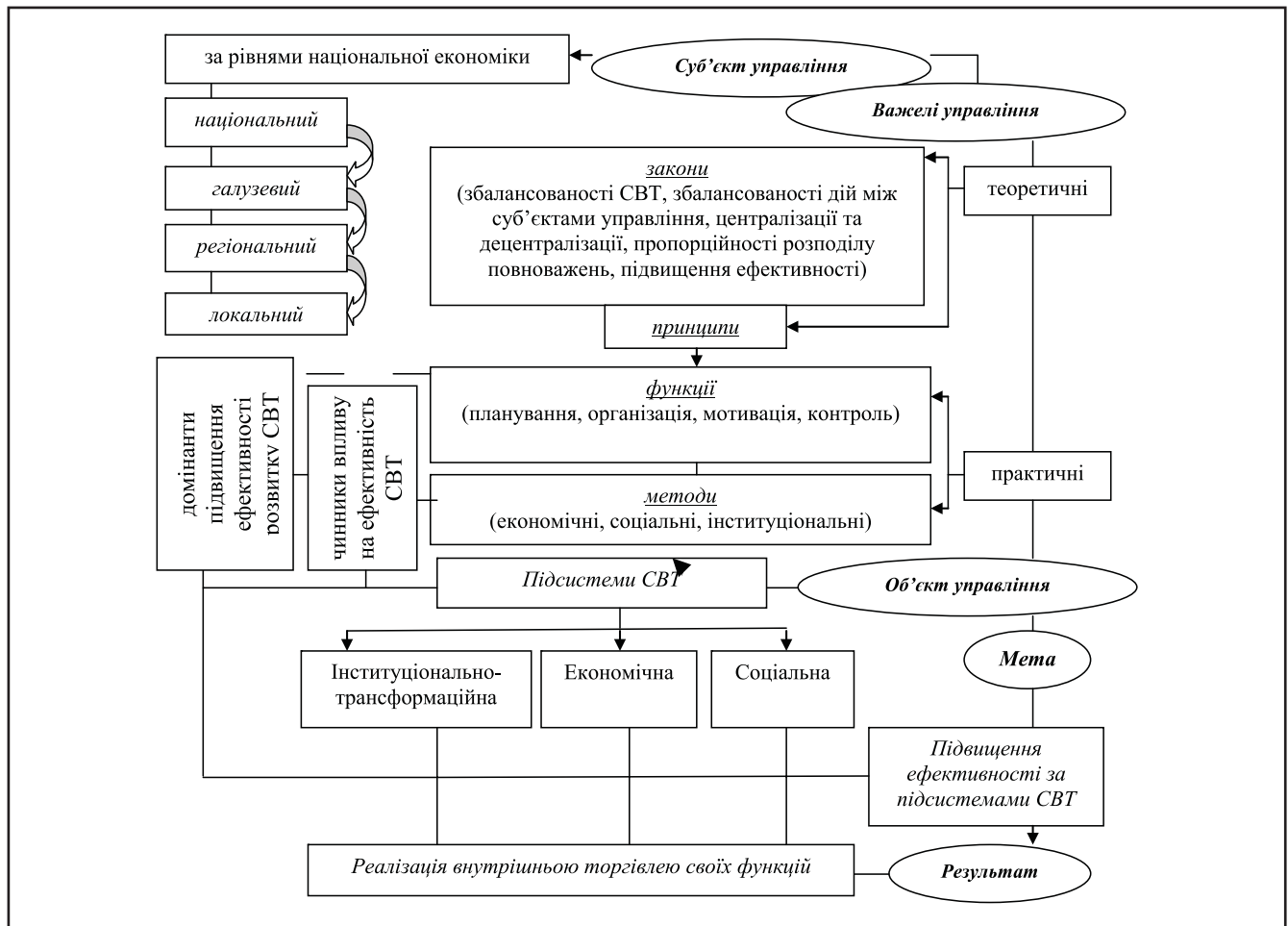
Очевидно, що серед методів механізму управління ефективністю СВТ є спільні та відмінні для двох рівнів, що зумовлено проблемами та визначеними домінантами для їх вирішення, які відібрано для галузі на національному рівні та у Львівській області.

Таблиця 2. Обґрунтування методів механізму управління ефективністю СВТ

Методи управління за двома підходами	Характеристика методів управління за класичним підходом *	Визначені методи механізму управління ефективністю СВТ для національного та регіонального (Львівська область) рівнів **
1	2	3
Економічні	Засновані на дії економічних законів та впливають на майнові інтереси; складають основу економічного управління	Для національного рівня: фінансового та матеріально-технічного забезпечення підприємств галузі; врегулювання товарного ринку; контролю ціноутворення; диверсифікації асортименту; активізації інноваційної діяльності суб'єктів у галузі. Для регіонального рівня (на прикладі Львівської області): стимулювання суб'єктів галузі до поліпшення результатних показників і скорочення необґрунтованих витрат; стимулювання до підвищення продуктивності праці та сукупної продуктивності; урегулювання товарного ринку регіону; контролю ціноутворення у регіоні
Соціально-психологічні / соціальні	Складають способи впливу на поведінку; є морально-матеріальною категорією управління, що забезпечує отримання прибутку; впливають на соціально-психологічні процеси, явища та дії	Для національного рівня: вмотивування кваліфікованої робочої сили до працеприкладання у галузі; стимулювання працівників до підвищення кваліфікації; обґрунтованого підвищення рівня оплати праці у галузі пропорційно підвищенню сукупної продуктивності; повного задоволення потреб споживачів у товарах і послугах. Для регіонального рівня (на прикладі Львівської області): обґрунтованого підвищення рівня оплати праці у галузі в регіоні, пропорційно підвищенню сукупної продуктивності; повного задоволення потреб споживачів регіону у товарах і послугах
Організаційно-адміністративні / інституціональні	Базуються на об'єктивних законах сумісної діяльності людей та управління нею, на потребах людей взаємодіяти у визначеному порядку; встановлюють довгостроковий зв'язок у системах управління між суб'єктами, забезпечують оперативне управління сумісною діяльністю, призначені для підтримки стабільності зв'язків між суб'єктами	Для національного рівня: спрощеного кредитування та оподаткування; вдосконалення менеджменту на підприємствах галузі; покращення іміджу підприємств галузі; забезпечення інноваційного розвитку; оптимізації торговельної інфраструктури; забезпечення стратегічного розвитку підприємств на інноваційній основі. Для регіонального рівня (на прикладі Львівської області): адаптації регіону до зовнішньоторговельної політики держави; вдосконалення регулювання на регіональному рівні на основі підвищення ефективності СВТ; забезпечення суб'єктів галузі інноваційними розробками; протидії інфляційним процесам; посилення конкурентних позицій суб'єктів галузі регіону на внутрішньому та зовнішньому товарному ринках; удосконалення менеджменту на підприємствах галузі регіону; забезпечення стратегічного розвитку підприємств на інноваційній основі; оптимізації торговельної інфраструктури; покращення іміджу підприємств галузі в регіоні; адаптування до змін у політичній ситуації в країні

* Характеристику надано на основі даних джерела [7, с. 21].

** Характеристику надано автором із врахуванням домінант підвищення ефективності розвитку СВТ на національному та регіональному (Львівська область) рівнях.



Структура механізму управління ефективністю СВТ в Україні

Таким чином, проведене наукове дослідження дозволяє надати наступну структуру механізму управління ефективністю СВТ в Україні (див. рис.).

Висновки

Впровадження на національному рівні економіки обґрунтованого механізму управління ефективністю СВТ в Україні та його комплексне використання на галузевому, регіональному та локальному рівнях, що спирається на дотримання суб'єктами управління визначених теоретичних важелів (законів і принципів управління) та застосуванні практичних (функцій і методів управління), дозволить вплинути на об'єкт управління (підсистеми СВТ) із метою підвищення їх ефективності з урахуванням відібраних домінант розвитку та чинників впливу. Найголовнішою практичною значущістю обґрунтованого механізму є те, що завдяки його впровадженню та на основі підвищення ефективності СВТ галузь здатна виконати свої функції за кожною з підсистемою, а саме:

- в інституціонально-трансформаційній – вирішити інституціональні проблеми розвитку галузі в умовах трансформації шляхом спрощення системи доступу до товарів, стимулювання збуту товарів національного виробництва, формуванням іміджу національних товаровиробників, розвитку торговельної інфраструктури, розширення каналів постачання та збуту товарів, удосконалення процесу регулювання галузевих і регіональних товарних ринків, забез-

печення ритмічності та оптимізації поставок партій товарів споживачу удосконалення складування тощо;

- в економічній – вирішити економічні проблеми розвитку галузі шляхом задоволення потреб виробників, відшкодування витрат на виробництво товарів та їх збут на основі підвищення сукупної продуктивності завдяки інноваційному розвитку, вдосконалення процесів кредитування та ціноутворення;

- у соціальній – вирішити соціальні проблеми розвитку галузі шляхом задоволення потреб споживачів і населення у товарах за ціною та якістю, розширення асортименту та підвищення обсягу товарної маси, вдосконалення технології торгівлі з метою поліпшення обслуговування споживачів і підвищення якості їх обслуговування.

При цьому впровадження обґрунтованого механізму на практиці дозволить виконати внутрішній торгівлі свою головну соціально-економічну функцію, та перетворитися на галузь, що сприяє розвитку національної економіки в Україні, що є характерною відзнакою країн-лідерів на міжнародному ринку торгівлі на сучасному етапі трансформації, пов'язаному з переходом до постіндустріального суспільства.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: Проблеми теорії, методології, практики: [монографія] / В.Д. Бакуменко. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 328 с.

2. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / [гл. ред. А.М. Прохоров]; изд. 3-е. – М.: Советская Энциклопедия, 1972. Т. 9. Евклид – Ибсен. – 1972. – 624 с.

3. Державне управління і менеджмент: [навч. посіб. у табл. і схемах] / Г.С. Одінцова, Г.І. Мостовий, О.Ю. Амосов [та ін.]; за заг. ред. Г.С. Одінцової. – Х.: ХарPIУАДУ, 2002. – 492 с.

4. Молодоженя М.С. Управління результативністю інноваційної діяльності підприємств торгівлі: Дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.04. – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / М.С. Молодоженя. – Київський національний торговельно-економічний університет, 2012. – 166 с.

5. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 702 с.

6. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України / Постанова КМУ від 20.12.97 № 1449 [Електрон. ресурс]: Режим доступу <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1058.1173.0>.

7. Скібіцька Л.І. Менеджмент: навч. посібник / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.

8. Структурно-функціональне забезпечення діяльності територіальних органів влади / Н.М. Мельтохова, В.В. Корженко, Г.С. Одінцова та ін.]; за заг. ред. Н.М. Мельтохової. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2007. – 244 с.

9. Управління персонал-маркетингом: теорія та методологія / О.В. Сардак: дис... доктора екон. наук, спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, 2012. – 408 с.

УДК 336.227.1

А.В. МАКСИМЕНКО,

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

Роль міжнародних договорів у регулюванні подвійного оподаткування

Досліджено генезу розвитку податкових угод. Уточнена роль міжнародних договорів у регулюванні подвійного оподаткування в контексті податкової гармонізації.

Ключові слова: податки, подвійне оподаткування, податкові угоди.

А.В. МАКСИМЕНКО,

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

Роль международных договоров в регулировании двойного налогообложения

Исследован генезис развития налоговых соглашений. Уточнена роль международных договоров в регулировании двойного налогообложения в контексте налоговой гармонизации.

Ключевые слова: налоги, двойное налогообложение, налоговые соглашения.

A.V. MAKSYMENKO,

Ph.D. in economics, associate professor, Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman

The role of international agreements in the regulation of double taxation

The genesis of tax treatie sare Investigated. The role of international agreements in the regulation of double tax ationin the context oft axharmoniz ationare specified.

Keywords: taxes, doubletaxation, taxtreaties.

Постановка проблеми. Поглиблення і розширення процесів глобалізації у світовій економіці детермінує вдосконалення організаційного та правового механізму оподаткування. Це викликано потребою оптимізації податкового регулювання на основі отриманого досвіду і з урахуванням перспективних тенденцій. У числі потужних джерел нововведень і коректування правил оподаткування виступають зміни економічних умов, а також міжнародний вплив, диверсифікація форм і способів міжнародної економічної діяльності. Дані обставини вимагають проведення систематичного та комплексного вивчення ефективності нормативно-правового регулювання оподаткування, аналізу його відповідності рівню розвитку економіки і техніки здійснення оподатковуваних операцій. Ускладнення правового регулювання оподаткування призводить до необхідності введення в понятійний апарат нових категорій, актуалізації змісту вже прийнятих.

Водночас більшість держав дійшла висновку, що подвійне оподаткування є перешкодою для міжнародної торгівлі,

вільного руху капіталів і розвитку міжнародних ринків. Вирішення цього питання вбачається у розмежування повноважень державних органів і сфер впливу шляхом прийняття внутрішніх законодавчих актів, а також шляхом укладання міжнародних угод у галузі оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню сутності подвійного оподаткування присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема В.Л. Андрущенка, Ю.С. Безбородова, О. Бекетова, К.Г. Борисова, П.–А. Брюше, Р.Р. Вахітова, Л.І. Вдовіченої, Г.М. Вельямінова, В.Г. Вишнякова, С.А. Войтовича, М.М. Гнатовського, Р.Л. Дернберга, Д. Карро, В.А. Кашина, О.В. Київець, О.Ю. Коннова, Б. Костерса, К.В. Кузнецова, Д.І. Кулеби, І.І. Кучерова, М.П. Кучерявенка, М.О. Лабоськіна, Л.Л. Лазебник, Ж.–П. Ландау, І.А. Ларютіної, М. Макінтайра, В. Маклоскі, В.І. Муравйова, Т.М. Нешатаєвої, В.Ф. Опришка, Н.О. Падейського, С.Г. Пепеляєва, І.Ю. Петраша, О.І. Погорлицького, Є.А. Ровінського, В.М. Слепця, Г.П. Толстопятенка, Л.Д. Тим-

ченка, Є.О. Шибяєвої та багатьох інших. У процесі закладення теоретичних і практичних основ оподаткування вітчизняні та зарубіжні вчені розробили ряд концептуальних підходів щодо подвійного оподаткування. Проте у монографіях та науковій літературі з даної проблеми недостатньо уваги приділяється науковому обґрунтуванню практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму співпраці з іншими державами у сфері оподаткування, в основному питанню подвійного оподаткування приділено увагу на рівні коментарів до законодавства про оподаткування іноземних організацій в Україні, в яких не приділяється увага економічному змісту системи оподаткування нерезидентів.

Метою статті є уточнення ролі міжнародних договорів у регулюванні подвійного оподаткування в контексті податкової гармонізації.

Виклад основного матеріалу. Звертаючись до історії розвитку міжнародних договорів з подвійного оподаткування, слід зазначити, що від початку їхнього існування вони укладалися лише між тісно пов'язаними державами. Однак одразу після Першої світової війни в Центральній Європі була розвинена величезна договірна мережа. Німеччина уклала свою першу угоду з подвійного оподаткування з Італією в 1925 році, в той час як Велика Британія і Сполучені Штати були менш активними. Єдиною всеосяжною британською угодою в період між двома світовими війнами була угода з Ірландією, укладена в 1922 році. США після часткової угоди з Францією в 1932 році і Канадою в 1936 році уклали свою першу комплексну угоду зі Швецією та Францією в 1939 році.

Зусилля Ліги Націй істотно сприяли асиміляції двосторонніх договорів, які існували на той момент, і розвитку єдиної моделі договорів. У 1921 році чотири експерти в галузі державних фінансів – Брюїнз (Rotterdam), Ейнауді (Турин), Селігман (Нью-Йорк) та Стемп (Лондон) – з фінансового комітету Ліги Націй підготували доповідь з питань подвійного оподаткування, яка в остаточному вигляді була представлена в 1923 році. Технічні експерти з семи європейських країн зібралися у 1922 для досягнення тієї ж мети. Після того як до опитування долучилися додаткові експерти, в 1926 і 1927 роках було укладено чотири типові договори, які були переглянуті і прийняті в 1928 році представниками 28 держав (деякі з яких були які не є членами Ліги Націй) на конференції, яку скликав генеральний секретар Ліги Націй.

Щоб сприяти подальшому прогресу, в 1928 році Радою Ліги Націй було створено Постійний комітет з оподаткування, який наступного року представив проекти двох конкуруючих типових договорів на заміну моделей 1928 року. Підкомітет, який у зв'язку з початком Другої світової війни складався в основному з представників латиноамериканських країн, в 1943 році презентував чорновий варіант моделі договору Мексики. До 1946 року Підкомітет завершив Лондонську модель договору. Цього разу індустріально розвинені держави вкотре взяли участь у засіданні, і, як наслідок, їхні погляди були представлені більш широко.

Зусилля Організації з європейського економічного співробітництва (далі – ОЄЕС) і її наступниці, Організації з економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР), в напрямі розробки системи для уникнення подвійного оподаткування розпочалися тоді, коли підготовчі дослідження Ліги Націй

остаточно зупинилися. Комітет з фіскальних справ презентував серію моделей договірних статей у чотирьох проміжних звітах у період з 1956 по 1961 рік і короткий звіт у 1963 році, до якого були додані Типовий договір (далі – Модель ОЕСР) і офіційний коментар (далі – Коментар). Коментар інтерпретував Модель ОЕСР; там, де держави – члени ОЕСР не погоджувалися слідувати Конкретним рекомендаціям моделі, вони додавали свої застереження до Коментаря. Модель ОЕСР і Коментар стали предметом рекомендації Радою ОЕСР державам-членам відповідно до статті. Рада рекомендувала державам-членам продовжувати свої зусилля з укладання двосторонніх податкових угод.

У наступні роки модель ОЕСР і коментарі були переглянуті Податковим комітетом на основі практичного досвіду. В 1977 році Комітет опублікував новий звіт із частково переглянутою Моделлю та Коментарями, які були знову додані до рекомендацій. Зміни не вплинули на Модель настільки суттєво, як на Коментарі, які зазнали більш повної модифікації, і кількість застережень було збільшено.

Протилежна модель, яка за формою більше відповідала особливим інтересам країн, що розвиваються, була укладена в 1971 році країнами-членами Андської Групи – альянсом між Болівією, Чилі, Еквадором, Колумбією, Перу і з 1973 року – Венесуелою. Андська модель була розроблена як альтернатива моделі ОЕСР і підкреслює традиційні проблеми латиноамериканських країн, особливо принцип джерела. Він був призначений служити інтересам країн, що розвиваються, і став результатом більш ніж десятирічної підготовки групою експертів, призначених Економічною і соціальною радою Організації Об'єднаних Націй.

Міністерство фінансів США опублікувало свій власний типовий договір у 1976 році, який мав слугувати як основа для міжнародних переговорів з США. Оновлена Модель була опублікована в 1977 році, а в червні 1981 року було запропоновано проект для подальшого перегляду. Хоча «американська модель» підтримує деякі традиційні особливості договірної практики США, вона була покликана якомога більше адаптувати цю практику (імовірно, більше, ніж усі попередні договори) до типового договору, встановленого Моделлю ОЕСР. Податкові органи в інших країнах, як правило, не мають своїх власних типових договорів. На протипагу цьому їхні переговори відбуваються на основі Моделі ОЕСР, США або ООН, адже наразі найбільш поширеними моделями податкових договорів у світі є модель ОЕСР та США [9].

Щодо багатосторонніх договорів з питань оподаткування доходів і капіталу, то вони включають Генеральну угоду про фіскальну співпрацю від 29 січня 1971 року ОСАМ, дві угоди в межах компетенції Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) від 19 травня 1978 року і «Договір між Данією, Норвегією, Швецією, Фінляндією і Ісландією». Станом на сьогодні жодних спроб не було спрямовано на розвиток багатостороннього договору для ЄС (однак стаття 220 ЕЕС Угоди 43 зобов'язує члена держави ініціювати двосторонні переговори в обсязі, необхідному для забезпечення усунення подвійного оподаткування в межах Співтовариства).

Наразі більшість податкових експертів вважають подвійні угоди одним із найдієвіших інструментів уникнення подвійного оподаткування у світі, через що протягом останнього

десятиріччя спостерігається бурхливе зростання кількості укладених двосторонніх угод (див. рис.). Елімінація міжнародного юридичного подвійного оподаткування є можливою виключно в разі укладення між зацікавленими державами відповідних міжнародних податкових угод (конвенцій), при чому обов'язковою умовою угод є взаємне погодження юридичної інтерпретації фіскальних порушень.

Двосторонні угоди з уникнення подвійного оподаткування націлені на скорочення масштабів подвійного оподаткування та його ефекту на платників податків. Утім його ефективність залежить від спільних і дієвих інтерпретацій умов договору з боку обох сторін.

Угоди про уникнення подвійного оподаткування іноді мають вигляд Конвенції з подвійного оподаткування. Всі вони мають більш-менш однаковий об'єкт та мету, та первинною річчю, яка їх пов'язує, є те, що вони націлені на уникнення подвійного оподаткування. У переважній більшості випадків ці угоди є двосторонніми (дуальними) за суттю. Також існують багатосторонні угоди, які біло укладено між країнами-членами, такі як Нордична конвенція (Nordic convention), і багатосторонні угоди між Карибськими країнами, але вони не є типовими. За міжнародним правом, податкові угоди накладають зобов'язання на держави, аби гарантувати, що ці угоди стануть частиною національного законодавства, і зазвичай вимагають ратифікації кожною державою-підписантом. Існують 2 шляхи, за допомогою яких держави інкорпорують ці угоди до складу національного законодавства. Ними є:

- підхід прямої дії (direct effect approach) – угоди автоматично інкорпорується в національне законодавство держави, якої стосується дана угода, без необхідності створення спеціальної законодавчої ініціативи;

- підхід непрямой дії – угоди вимагають обов'язкової законодавчої ініціативи всередині країни з тим, що включити їх до складу національного законодавства [O].

На підставі наведеного приходимо до висновків, що ці податкові договори мають подвійну роль. З одного боку, вони являють собою угоди між суверенними державами за міжнародним публічним правом і покликані вирішувати питання, пов'язані з податковою координацією та аспекти, що витікають з них. У той же час вони також стають частиною внутрішньо-

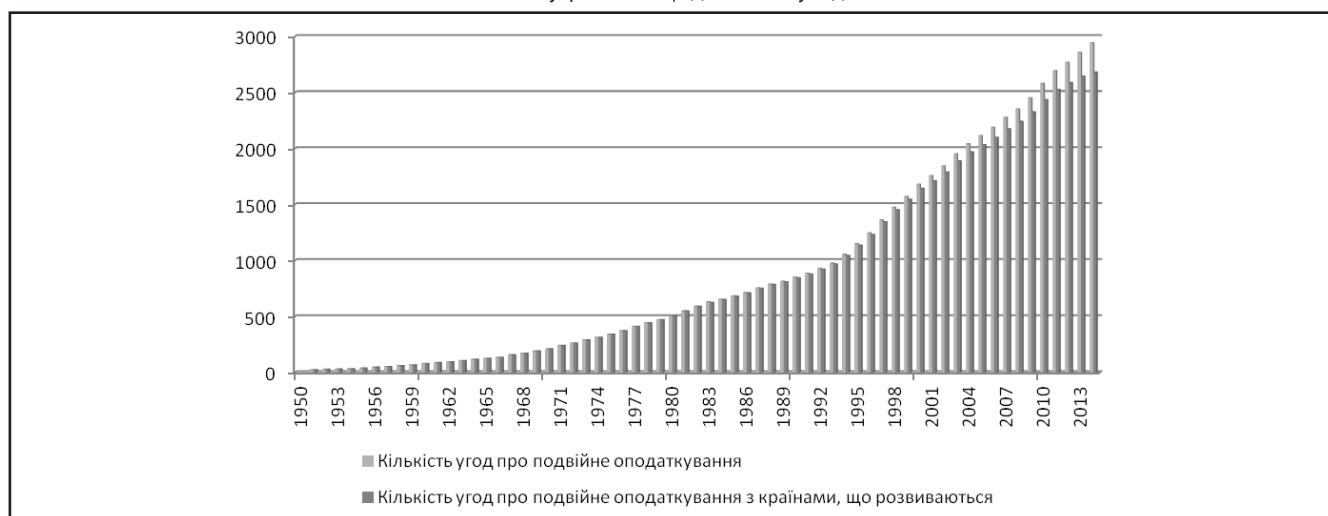
го законодавства договірних держав, після того як вони були включені в будь-який з двох способів, зазначених вище.

Відбувалися значні дискусії з приводу того, чи можуть податкові угоди накласти податкові зобов'язання і до внутрішнього законодавства. Загальний консенсус було знайдено в тому, що вони зменшують або усувають податкові зобов'язання, але не накладають додатковий податковий тягар відповідно до національного законодавства.

Аналізуючи зв'язок між угодами про усунення подвійного оподаткування та внутрішнім законодавством, слід зазначити, що міжнародні угоди користуються пріоритетним положенням. Податкові договори регулюються за принципом *pacta sunt servanda*, або сумлінного виконання. Стаття 27 Віденської конвенції говорить: «Сторона не може посилається на положення свого внутрішнього права як обґрунтування причини невиконання договору» [O]. Тож податкові угоди, як правило, перекривають внутрішнє законодавство і мають пріоритет над усіма наступними національними законами, які були прийняті після прийняття міжнародної угоди.

Головна мета угод про усунення подвійного оподаткування, як свідчить їхня назва, полягає у зниженні або усуненні подвійного оподаткування. Ця мета витікає з іншої основної мети – заохочення міжнародної торгівлі. Вважається, що подвійне оподаткування, або оподаткування з боку декількох країн, є одним з основних бар'єрів у міжнародній торгівлі. Такі двосторонні податкові угоди спрямовані на зниження податкового тягара і отже сприяють міжнародній торгівлі і руху товарів, послуг і капіталу з однієї країни в іншу.

Бейкер [O] воліє розглядати цілі конвенцій з подвійного оподаткування з двох точок зору: уряду і платників податків. Країни намагаються поліпшити співробітництво на міжнародному рівні, аби боротися з ухиленням від сплати податків. Договори передбачають взаємодопомогу і обмін інформацією між договірними державами. Податкові договори також відновлюють певну визначеність у податковому режимі, визначаючи загальні та контроверсійні терміни, такі як «постійне представництво» та «резидентство». Ліквідація дискримінаційних податкових режимів та обмін податковими надходженнями є іншими цілями податкових угод.



Кількість угод про уникнення подвійного оподаткування

Джерело: UNCTAD stat [O].

Однак платник податків розглядає договір з іншої точки зору. За словами Бейкера [O], платник податків навряд чи буде вражений положеннями з ухилення від сплати податків і, ймовірно, буде заляканий положеннями щодо обміну інформацією між договірними державами. Тепер інформація, яку вони надають державам, де вони є резидентами, може бути легко доступною завдяки органам іншої держави, з яким податкові угоди були укладені податкові угоди. Таким чином, це може навіть схилити платника податків вдатися до різних небажаних заходів аби приховати важливу інформацію для власних інтересів.

Розглядаючи альтернативи двостороннім податковим угодам як шляхам уникнення подвійного оподаткування, слід зазначити, що в науковій літературі велися жваві дискусії щодо цілей та методів реалізації. Однак лише декілька авторів взялися оцінити їхній успіх у боротьбі зі згаданим явищем. Імовірно, відсутність достовірних даних є головною перешкодою. Тим не менш було проведено декілька досліджень, які дали досить несподіваний результат.

Деякі автори стверджують, що не обов'язково угоди з подвійного оподаткування необхідні для усунення подвійного оподаткування, а їхня відсутність не здатна поставити під загрозу транскордонні інвестиції. Автори Блоніген і Девіс [O] стверджують, що у них є емпіричні дані щодо договорів, які укладаються в країнах ОЕСР, які свідчать, що останнім часом укладені договори не мали позитивного впливу на прямі іноземні інвестиції.

Щоб зрозуміти, як працюють ці договори, необхідно отримати уявлення про те, чим відрізняється структура політики, яку могла б прийняти кожна країна з метою досягнення бажаної мети збільшення інвестицій і частки податкових надходжень. Країни поділяються на країни місцеперебування та країни, що приймають (Residence and Host countries), які своєю чергою поділяються на розвинені і ті, що розвиваються. Країна, що приймає, або та, що розвивається, в цілому прагне адмініструвати нижчі ставки оподаткування з іноземних інвестицій, щоб протистояти жорсткій міжнародній конкуренції. Т. Даган [O] зазначає, що зведення до мінімуму «податкового клину», яке він визначає як «втрати ефективності через стягнення податків», має бути метою держави, що приймає, таким чином, щоб вона змогла залучити більшу кількість іноземних інвестицій.

Під час вирішення, яку фіскальну схему слід затвердити, країна, що приймає, зазвичай враховує відповідну політику, прийнятну державою-резидентом. Це рішення базується на трьох критеріях, а саме того, що: держава перебування може дотримуватися схеми надання «звільнення» (exemption), «кредиту» (credit) або «вирахування» (deduction) по відношенню до іноземних інвестицій своїх резидентів. Якщо держава перебування «звільняє» дохід резидента, зароблений за кордоном, то приймаюча держава вирішує не стягувати жодних податків. У випадку «кредиту», який надає держава перебування, держава, що приймає, оподатковуватиме інвестиції за високими ставками або за максимальною став-

кою, яка превалює в державі перебування. У випадку «вирахування» рекомендується відмовитися від податку, оскільки «вирахування» не повністю виключити суму податку, яка була сплачена за кордоном.

Дивлячись з точки зору країни перебування, найбільш сприятлива політика заснована на аналогічних трьох механізмах, які можна виконати в односторонньому порядку для досягнення бажаних цілей. Це залежить від кількості національних інвестицій країни перебування і обсягу податкових надходжень, які вона має намір розділити.

Видно, що в кожному конкретному випадку односторонньої дії країн перебування та тих, що приймають, є достатніми для уникнення подвійного оподаткування. Суть диференціації між односторонніми діями і двосторонніми податковими угодами полягає в розподілі пропорційної частки податкових надходжень. Виглядає так, що податкові угоди діють упереджено по відношенню до країн перебування, оскільки допомагають їм отримати більшу частку податкових надходжень. Це досягається за рахунок зниження податкових ставок в приймаючій країні, а в деяких випадках, за рахунок обмеження юрисдикції до оподаткування певних видів доходів.

Висновки

Підводячи підсумки, варто зазначити, що хоча двосторонні договори є дієвим шляхом подолання негативних наслідків подвійного оподаткування, вони не обов'язково гарантують абсолютне позбавлення від подвійного оподаткування в усіх випадках. Інколи його також можна досягнути шляхом односторонніх дій. Існують також інші політичні, економічні та соціальні фактори, які сприяють і заохочують укладення таких договорів, утім, неможна однозначно стверджувати, що вони є єдиним засобом, за допомогою якого можна боротися з цим явищем.

Список використаних джерел

1. Analytical and historical review of international double taxation and tax evasion and avoidance. – [Електрон. джерело]. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/10/2STM_Taxation-EC18-2006-7-part1-R.pdf
2. UNCTADstat. Retrieved from <http://unctad.org/>
3. Paul L. Baker An Analysis of Double Taxation Treaties and their Effect on Foreign Direct Investment. – Draft Version_23 May 2012. – [Електрон. джерело]. – Режим доступу: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/events/seminars-workshops-conferences/conferences/peuk12/paul_l_baker_dtts_on_fdi_23_may_2012.pdf
4. Віденська конвенція «Про право міжнародних договорів» 23.05.69 [Електрон. джерело]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_118
5. Blonigen B.A., Davies R.B. Do Bilateral Tax Treaties Promote Foreign Direct Investment. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper, No. 8834. Cambridge, MA: NBER. 2002.
6. Dagan T. The Tax Treaties Myth. New York University Journal of International Law and Politics, 2000, 32: 939–996.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Д.В. КРИЛОВ,
докторант, Запорізький національний університет

Методи управління інвестиційними проектами як складові організаційно-економічного механізму їх реалізації на промислових підприємствах

Досліджено сутність методів управління інвестиційними проектами як складових організаційно-економічного механізму їх реалізації на промислових підприємствах: визначено їхню структуру, переваги і недоліки та можливості застосування промисловими підприємствами в сучасних умовах розвитку. На основі існуючих теоретико-прикладних засад запропоновані методи і форми механізму залучення ресурсів фінансування інвестиційних проектів промислових підприємств та охарактеризовано кожну з них. Встановлено можливості їх використання на вітчизняних промислових підприємствах.

Ключові слова: фінансування, інвестиційний проект, методи, механізм, самофінансування, прибуток, розвиток, відтворення, резерви, обсяг реалізації продукції; ціна; собівартість одиниці продукції; ставки податку.

Д.В. КРЫЛОВ,
докторант, Запорожский национальный университет

Методы управления инвестиционными проектами как составляющие организационно-экономического механизма их реализации на промышленных предприятиях

Исследована суть методов управления инвестиционными проектами как составляющих организационно-экономического механизма их реализации на промышленных предприятиях: определены их структура, преимущества и недостатки и возможности применения промышленными предприятиями в современных условиях развития. На основе существующих теоретико-прикладных основ предложены методы и формы механизма привлечения ресурсов финансирования инвестиционных проектов промышленных предприятий и охарактеризована каждая из них. Установлены возможности их использования на отечественных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: финансирование, инвестиционный проект, методы, механизм самофинансирования, прибыль, развитие, воспроизведение, резервы, объем реализации продукции, цена, себестоимость единицы продукции, ставки налога.

D.V. KRYLOV,
Phd student Zaporizhzhya National University

Methods investment project management as integral organizational economic mechanism of implementation of industrial enterprises

The essence of management of investment projects as components of organizational and economic mechanism of their implementation in industrial enterprises, defined their structure, strengths and weaknesses and possibilities of industrial enterprises in modern conditions of development. Based on existing theoretical and applied principles, applying the methods and mechanisms for fundraising to finance investment projects of industrial enterprises and characterized each of them. Established their possible vykorystpnyya on domestic industrial enterprises.

Keywords: financing, investment projects, methods, mechanisms, self-financing, profit growth, reproduction, reserves, sales volume; price; unit costs; tax rate.

Постановка проблеми. Нами встановлено, що необхідно розрізняти поняття «джерела фінансування інвестиційних проєктів» і «методи фінансування інвестиційних проєктів».

Джерела фінансування інвестиційних проєктів – грошові кошти, які можуть використовуватися як інвестиційні ресурси.

Метод фінансування інвестиційних проєктів – механізм залучення інвестиційних ресурсів з метою фінансування інвестиційного проєкту, який реалізується на промисловому підприємстві. Тому тема статті є актуальною своєчасною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Використання методів управління інвестиційними проєктами у складі організаційно-економічного механізму дозволяє промисловим підприємствам ефективно їх реалізовувати. Тому проблемним питанням реалізації інвестиційних проєктів присвячені праці вітчизняних і закордонних економістів-вчених. В.М. Гриньова, І.В. Щабельська, І.В. Шевченко досліджували потенціал реалізації інвестиційних проєктів у межах використання методичних рекомендацій по розробці інвестиційної політики підприємства [1, 5]. І.В. Щабельська розглядала можливість впливу оцінки ефективності інвестиційного проєкту на сталий розвиток та соціальні аспекти інвестиційної діяльності підприємств [2–4]. О.О. Терещенко і В.А. Чернов [6, 7] досліджували фінансову складову реалізації інвестиційних проєктів промисловими підприємствами. Але не вирішеними залишаються питання щодо використання методів управління інвестиційними проєктами у складі організаційно-економічного механізму промислових підприємств.

Метою статті є запропонувати методи і форми механізму залучення ресурсів фінансування інвестиційних проєктів промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі виділяються такі основні методи фінансування інвестиційних проєктів: самофінансування; емісія акцій; кредитне фінансування; лізинг; змішане фінансування; проєктне фінансування.

Розглянемо сутність методів фінансування інвестиційних проєктів, промислових підприємств (див. рис.).

Самофінансування як метод механізму залучення інвестиційних ресурсів з метою фінансування інвестиційного проєкту використовується при реалізації невеликих інвестиційних проєктів. В основі цього методу лежить фінансування виключно за рахунок власних (внутрішніх) джерел (чистого прибутку, амортизаційних відрахувань і внутрішньогосподарських резервів).

Величина чистого прибутку в частині, що спрямовується на виробничий розвиток, як джерело фінансування інвестиційних проєктів залежить від багатьох факторів.

Найбільш значимими факторами є:

- обсяг реалізації продукції;
- ціни реалізації одиниці продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- ставки податку на прибуток;
- політика розподілу прибутку на споживання і розвиток.

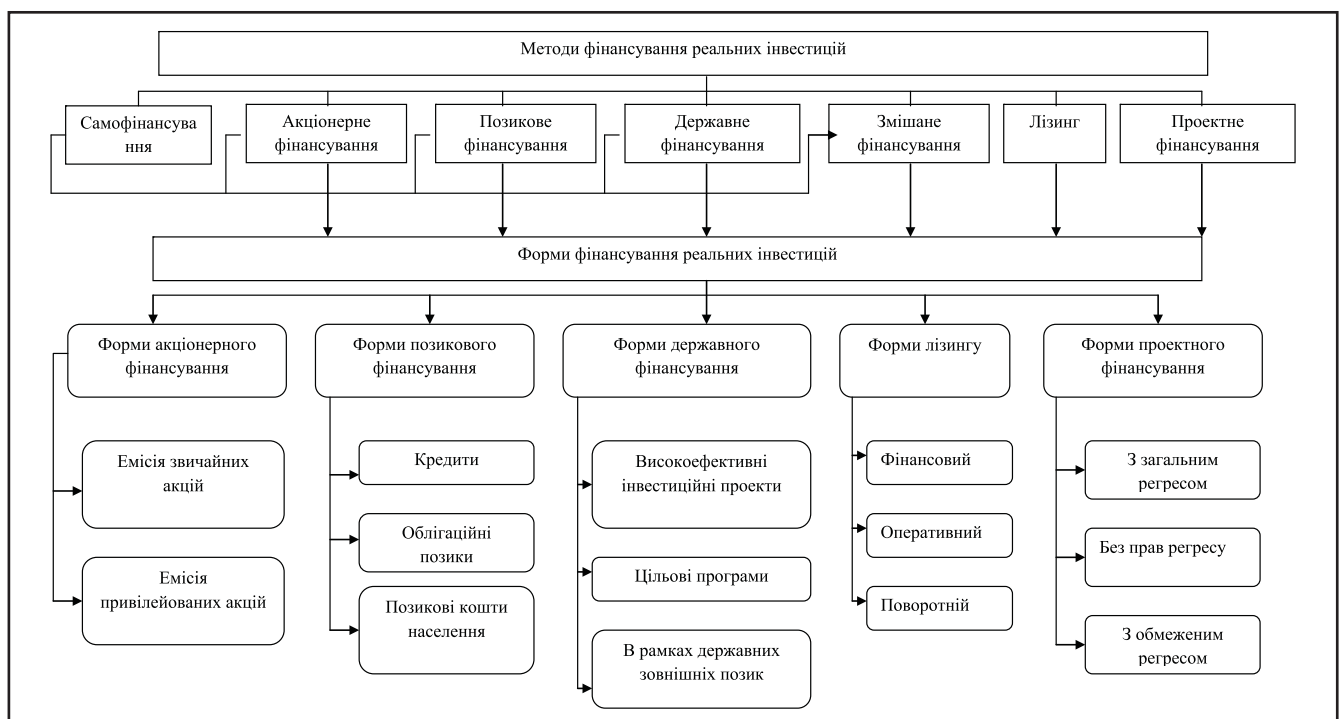
Кредитне фінансування може виступати в таких формах: кредит; облігаційні позики; залучення позикових коштів населення (для організацій споживчої кооперації).

Під кредитом розуміється позика в грошовій або товарній формі на умовах зворотності і зазвичай зі сплатою відсотків.

Кредити, використовувані на фінансування інвестицій, групуються по різноманітним ознакам, основна класифікація яких наведена в таблиці.

Банківське кредитування реальних інвестицій здійснюється в різних формах, у тому числі:

- терміновий кредит, який передбачає надання кредиту на певний строк з умовою його подальшого погашення;
- контокорентний кредит, при якому поточний рахунок підприємства ведеться банком-кредитором з оплатою банком розрахункових документів і зарахуванням виручки. При цьому банк кредитує недостатні для погашення зовнішніх



Методи і форми механізму залучення ресурсів фінансування інвестиційних проєктів промислових підприємств

Класифікація кредитів, використовуваних при фінансуванні інвестицій

№	Класифікаційна ознака	Основні типи кредитів
1	За типом кредитора	Іноземний кредит
		Державний кредит
		Банківський кредит
2	За формою надання	Комерційний кредит (надається продавцем в товарній формі)
		Товарний кредит
		Фінансовий кредит
3	За цілями надання	Інвестиційний кредит
		Іпотечний кредит (під заставу нерухомості)
		Податковий кредит (відстрочка платежу, мита)
4	За терміном дії	Довгостроковий кредит (понад 3 роки)
		Короткостроковий кредит (до 12 місяців)

зобов'язань підприємства суми в межах, обумовлених кредитним договором, з подальшим відшкодуванням з боку підприємства-позичальника;

- онкольний кредит подібний контокорентному кредиту, але оформляється під заставу товарно-матеріальних цінностей або цінних паперів;
- обліковий кредит надається банком шляхом покупки (обліку) векселя підприємства до настання терміну платежу;
- акцептний кредит використовується, як правило, при зовнішній торгівлі і надається шляхом акцепту банком виставлених на нього експортером витрат.

Кредити як джерела фінансування інвестиційних проектів мають як позитивні, так і негативні сторони

- Позитивні:
 - високий обсяг можливого їх залучення;
 - значний зовнішній контроль за ефективністю їх використання.
- Негативні:
 - складність залучення і оформлення, необхідність надання відповідних гарантій або застави майна;
 - підвищення ризику банкрутства у зв'язку з несвоечасністю погашення отриманих позичок і втрат частини прибутку від інвестиційної діяльності у зв'язку з необхідністю сплати позичкового відсотка.

Облігаційна позика як форма кредитного фінансування інвестицій являє собою зовнішнє запозичення на основі емісії облігацій. Облігація – цінний папір, який засвідчує право її власника на відшкодування в обумовлений термін номіналу цього цінного паперу зі сплатою фіксованого відсотка або без сплати відсотка (дисконтні облігації).

Застосовувати даний метод фінансування можуть лише акціонерні товариства. Акціонерне фінансування інвестицій використовується зазвичай для реалізації великомасштабних інвестицій при галузевої або регіональній диверсифікації інвестиційної діяльності.

Застосування даного методу в основному для фінансування великих інвестиційних проектів пояснюється тим, що витрати, пов'язані з проведенням емісії, перебиваються лише великими обсягами залучених коштів.

Залучення інвестиційних ресурсів у рамках даного методу здійснюється за допомогою додаткової емісії звичайних акцій.

Акціонерне фінансування зазвичай є альтернативою кредитному фінансуванню. І хоча використання додаткової емісії звичайних акцій як альтернативи кредиту пов'язано з мен-

шими витратами (при великому обсязі залучених коштів), кредит як метод фінансування інвестицій на практиці використовують частіше.

Причина полягає в тому, що при частому застосуванні акціонерного фінансування як методу фінансування інвестицій може виникнути ряд перешкод, які обмежують його застосування на практиці.

Перша перешкода полягає в тому, що інвестиційні ресурси акціонерне товариство отримує лише по завершенні розміщення випуску акцій, а таке розміщення, по-перше, вимагає часу, а по-друге, випуск не завжди розміщується в повному обсязі.

Друга перешкода застосування акціонування як часто використовуваного джерела фінансування інвестицій полягає в тому, що звичайна акція – це не боргова, а дольовий цінний папір.

Так, прийняття рішення про додаткову емісію може привести до розмивання пропорційних часток участі акціонерів в статутному капіталі і зменшення доходів цих акціонерів.

Це відбувається з тієї причини, що додаткова емісія звичайних акцій веде до збільшення статутного капіталу, що своєю чергою може збільшувати кількість акціонерів і зменшувати розмір дивідендів на акцію.

Подібна перспектива викликає побоювання у акціонерів, а свої побоювання вони висловлюють продажем акцій. Щоб уникнути подібної ситуації, у статуті акціонерного товариства може передбачатися переважне право на покупку «нових» акцій «старими» акціонерами.

При реалізації такого права акціонер може купити акції нового випуску в розмірі, пропорційному його фактичній частці в капіталі акціонерного товариства.

Однак акціонерне фінансування як метод фінансування інвестиційних проектів має певні переваги, а саме:

- при великих обсягах емісії низька ціна коштів, які залучаються;
- виплати за користування залученими ресурсами не носять безумовний характер, а виплачуються залежно від фінансового результату акціонерного товариства;
- використання залучених інвестиційних ресурсів не обмежено за строками.

Недоліком даного методу є те, що для зрілих, давно працюючих підприємств, нова емісія акцій розцінюється зазвичай інвесторами як негативний сигнал, що своєю чергою може несприятливо позначитися на курсі акцій підприємства.

Даний метод змішаного фінансування інвестиційних проектів досить поширений на практиці і передбачає одночасне ви-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

користання не одного, а декількох методів фінансування. Так, поряд з акціонерним фінансуванням може використовуватися кредитування. При змішаному фінансуванні необхідно контролювати частку власних джерел фінансування інвестицій.

Для визначення частки власних коштів у загальному обсязі інвестицій можна використовувати коефіцієнт самофінансування ($K_{сф}$):

$$K_{сф} = BK / I,$$

де BK – власні кошти підприємства (чистий прибуток і амортизаційні відрахування);

I – загальна сума інвестицій.

Рекомендоване значення показника – не нижче 0,51 (51%). При більш низькому значенні (наприклад, 0,49) підприємство втрачає фінансову незалежність по відношенню до зовнішніх джерел фінансування (позиковим і залученими коштами).

Висновки

Реалізація інвестиційних проектів відіграє центральну роль в економічному процесі, вона визначає можливість подальшого загального зростання економіки. В результаті інвестування засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає прибуток промислових підприємств, розвиваються та йдуть вперед в економічній конкуренції галузі та підприємства, що в найбільшому ступені задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Отриманий приріст прибутку частково знову накопичується, проходить подальше збільшення виробництва, процес повторюється безпе-

рервно. Таким чином, реалізація інвестиційних проектів та отримання прибутку в результаті його перерозподілу і обумовлюють його подальше зростання та забезпечують розширене відтворення.

Список використаних джерел

1. Гриньова В.М., Щабельська І.В. Методичні рекомендації по роботі інвестиційної політики підприємства // Вісник ХДЕУ. – 2001. – №3(19). – С. 49–51.
2. Щабельська І.В. Оцінка сталості й ефективності інвестиційного проекту // Управління розвитком. – ХДЕУ. – 2002. – №2. – С. 23–26.
3. Щабельська І.В. Соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю на підприємстві. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць № 143. – Дніпропетровськ, ДНУ. – 2002. – С. 135–140.
4. Щабельська І.В. Управління інвестиційною діяльністю підприємства // Матеріали 6-ї Міжнародної науково-технічної конференції «Фізические и компьютерные технологии в народном хозяйстве» / Харків. – 2002. – С. 227–229.
5. Шевченко І.В. Методичні засади реалізації інвестиційного проекту // Матеріали 7-ї Міжнародної науково-технічної конференції «Фізические и компьютерные технологии в народном хозяйстве». – Харків. – 2003. – С. 182–184.
6. Терещенко О.О. Ставка дисконтування у прийнятті фінансово-інвестиційних рішень / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 77–90.
7. Чернов В.А. Инвестиционный анализ: [учеб. пособие для студентов вузов] / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 159 с.

С.В. ПРОХОРЧУК,

к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права (Херсон)

Аналіз інноваційної політики розвинених країн

На сучасному етапі інноваційного розвитку національної економіки України важливим є врахування світового досвіду. Автором аналізується інноваційна політика розвинених країн із виявленням загальних особливостей.

Ключові слова: інвестиції, інноваційна політика, інноваційний розвиток, податкові пільги.

С.В. ПРОХОРЧУК,

к.э.н., доцент, Международный университет бизнеса и права

Анализ инновационной политики развитых стран

На современном этапе инновационного развития национальной экономики Украины важно учитывать мировой опыт. Автором анализируется инновационная политика развитых стран с определением общих особенностей.

Ключевые слова: инвестиции, инновационная политика, инновационное развитие, налоговые льготы.

S.V. PROKHORCHUK,

candidate of economic sciences, docent, International University of Business and Law

Analysis of innovation policy in the developed countries

At the present stage of innovation development of national economy of Ukraine is important to take into account international experience. The author analyzes the innovation policy of developed countries with the identification of common features.

Keywords: investment, innovation policy, innovative development, tax incentives.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації призвели до загострення технологічної боротьби між національними компаніями і країнами в цілому. Компанії, які активно ведуть розробки та впроваджують нові технології, можуть розраховувати на більш значну частку на національному і світовому ринках, ніж ті, що в інноваційному розвитку недостатньо активні. Значне місце в цьому процесі мають відігравати нові

підходи до формування інноваційної стратегії на основі використання кращих зразків світового досвіду в цій сфері.

Детальне вивчення економічних джерел свідчить, що проблема розвитку національної інноваційної політики існує і потребує більш детального вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню інноваційної політики держави присвячені праці ба-

гатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Г.О. Андрощука, Ю.М. Бажала, А.С. Гальчинського, М.В. Гамана, В.М. Геєця, Е.Д. Малькова, Ф.П. Ткачика, О.А. Шатило та ін. Все ж питання щодо аналізу вивчення зарубіжного досвіду розвитку інноваційних процесів розвинених країн залишаються не вирішеними та потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у вивченні зарубіжного досвіду, аналізі інноваційної політики розвинених країн і пошуку механізмів впровадження їх в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Пріоритетними програмами країн, які ставляться до числа світових лідерів, є програми науково-технічного розвитку. Поряд із цим усе більш активну, а іноді й вирішальну роль в інноваційних процесах грає підприємницький сектор – великий і малий бізнес, транснаціональні корпорації.

Наразі в Україні даний найважливіший ресурс економічного розвитку використовується незначно, що не дає економічного ефекту. Причиною є ряд проблем, для виявлення яких необхідно порівняти інноваційні політики розвинених країн, де інноваційне підприємництво досягло певних успіхів.

У більшості країн із розвинутою економікою регулювання й стимулювання інноваційних процесів в основному відбувається через національні дослідницькі програми й різні рівні державної участі. Залежно від ступеня державного регулювання процесу інноваційного розвитку можна виділити чотири основних моделі науково-технічного розвитку промислово розвинених країн [1]:

1. Країни – лідери в науці, орієнтовані на реалізацію великих цільових проектів. Як правило, значна частка науково-технічного потенціалу зосереджена в державному секторі економіки (США, Англія і Франція).

2. Країни, орієнтовані на розвиток сприятливого інноваційного середовища та раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3. Країни, що розвивають сприйнятливість до досягнень світового науково-технічного прогресу і координуючі дії різних секторів у науково-технічній області (Японія і Південна Корея).

4. Країни нової, що тільки формується, моделі науково-технічного розвитку, орієнтовані на створення розвинутого індустріального середовища з використанням інноваційного фактору. Розвиток економік країн цієї групи відбувається за рахунок запозичення досягнень світового науково-технічного прогресу (Китай, Індія).

Зауважимо, що у цілому країни, зацікавлені у своєму розвитку, ідуть по шляху формування відповідного соціально-економічного середовища, і тільки на його основі може виникнути інноваційне середовище.

Курс на інноваційний розвиток в Україні визначає перехід її економіки до якісно нового стану. Він супроводжується активізацією інноваційної діяльності, що дасть змогу реорганізувати економіку на основі розвитку наукоємних виробництв, впровадження у виробництво прогресивних високотехнологічних процесів, розробки та випуску нової конкурентоспроможної продукції. За всієї важливості прямого державного фінансування й управління інноваційними процесами у ринкових умовах необхідно задіяти внутрішні механізми фінансування інноваційної діяльності, коли відбувається взаємодія важелів і стимулів господарської діяльності між учасниками інноваційного процесу.

Країни – члени ЄС мають великий досвід у наданні податкових пільг, спрямуванні прямих закордонних інвестицій в інноваційній сфері, підтриманні ринку капіталів, удосконаленні системи охорони інтелектуальної власності, утворенні кластерів, установленні державно-приватного партнерства з метою заохочення інновацій, а також навчання персоналу у сфері інновацій.

Як свідчить світовий досвід, одним із найбільш поширених механізмів стимулювання інновацій у руках держави є система оподаткування з її інструментами. Податкові стимули різняться по адресату (наприклад, орієнтація на малий інноваційний бізнес), формам (зменшення бази оподаткування, зниження податку на прибуток корпорацій), цілям (зниження собівартості наукомісткої продукції, залучення в бізнес кваліфікованого дослідницького персоналу, амортизація наукового устаткування, стимулювання інноваційної діяльності в пріоритетних напрямках та ін.), тимчасовим рамкам (можливості перенесення податкових пільг на минулі або майбутні податкові періоди).

За останні двадцять років у різних країнах проведений ряд наукових досліджень по вивченню ефективності податкових пільг на макро- і мікрорівні. Багато досліджень підтверджують, що такі пільги ведуть до додаткових інвестицій на проведення НДДКР у приватному секторі. Однак через неоднозначність або навіть суперечливість результатів цих досліджень одні країни (США, Японія, Франція, Канада, Австралія, Південна Корея, Сінгапур, Нідерланди) активно використовують у своїй науково-технічній політиці різні схеми податкового стимулювання, у той час як інші (Німеччина, Фінляндія, Польща) відмовилися від них або застосовують в обмеженому обсязі [2].

Варто зазначити і те, що податкові системи різних країн використовують різноманітні засоби стимулювання інноваційної діяльності. А найчастіше країнами – членами ЄС використовуються податкові кредити та повернення податків. На думку деяких авторів [2, 6] можливість використання податкового кредиту застосовується частіше, ніж повернення податків, і передбачається податковими системами Австрії, Бельгії, Данії та Великобританії.

Найбільш ефективним із усіх методів податкового стимулювання, як показує досвід зарубіжних країн, є застосування інвестиційного податкового кредиту для забезпечення технологічного оновлення. Зазначимо, що саме за допомогою цього регулюючого інструменту у Японії, США, Західній Європі, промислово розвинених країнах Східної Азії була забезпечена реалізація моделей інноваційного розвитку економіки. А у Франції для створення нових підприємств податковий кредит використовується і для прискорення розвитку економічно відсталих регіонів, а в Італії – для стимулювання розвитку південних регіонів [2].

Питання, які стосуються інноваційної діяльності, впродовж останніх років є одними з основних у діяльності ЄС. Варто зазначити і те, що практично у всіх західноєвропейських країнах було прийнято програми, які стосувалися стимулювання інноваційної діяльності і використовувались різні методи та інструменти. Наприклад, у таких країнах, як Німеччина, Франція, Великобританія, США, Канада, Японія, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Фінляндія, реалізуються комплексні стратегії розвитку. Такі стратегії називаються локальними, або регіональними інноваційними стратегіями. Метою стратегій розвитку є стимулювання нових інноваційних підприємств та

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

підтримання вже існуючих [3]. Деякі країни використовують опосередковані методи стимулювання інновацій. До таких країн можна віднести Фінляндію, яка є однією з найбільш інноваційних держав світу і тривалий час ефективно використовує субсидії для підприємств, які впроваджують інновації.

Одним з основних рушійних факторів розвитку будь-якого економічного процесу є інвестиційні ресурси. А у поєднанні з інноваціями інвестиції дають вагомий позитивний ефект, оскільки вони не лише збільшують кількість робочих місць і обсяги виробленої продукції, а й знижують вартість одиниці продукції, покращують її якість, підвищують рентабельність виробництва та умови праці.

У розвинених країнах Європи одним із важливих інструментів стимулювання інноваційної діяльності є державно-приватне партнерство у сфері інновацій. Державно-приватне партнерство охоплює різноманітні форми довготривалої співпраці між органами державної влади та приватним сектором і має значну частку у фінансуванні досліджень та розвитку [4].

Найуспішніше державно-приватне партнерство функціонує в Австрії, де розробили і почали втілювати дві програми державно-приватного партнерства Kplus і Kind/Knet, метою яких було зміцнення зв'язків між промисловим сектором та наукою. Такі програми дали змогу розробити конкурентні процедури вибору інноваційних проектів.

У Німеччині значну увагу приділяють сприянню практичної співпраці між наукою та реальним сектором економіки. Велику увагу приділяють розширенню мереж кооперації та об'єднань потенціалу науково-дослідних установ і компаній через створення інноваційних союзів та кластерів. Також у країні започатковано програми та механізми, які мають на меті покращити умови здійснення НДДКР і прискорити впровадження на практиці інновацій. Для цього були створені програми для сприяння інноваційній діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, спеціальні програми підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності, програми підтримки засновників інноваційних компаній тощо [3].

Розвиток інновацій є одним з найважливіших завдань також і в Чехії. В цій країні у впровадженні інновацій важливу роль відіграють прямі закордонні інвестиції. В Чехії державною підтримкою користуються кластери та технокластери, які одержують безпосередню інвестиційну допомогу у формі дотацій, а також фінансування окремих робіт [5].

Ще однією країною, в якій підтримка інноваційних проектів є важливим завданням, є Іспанія. Тут підтримку отримують як локальні, так і регіональні програми розвитку. В цій країні на стимулювання високоінноваційних інвестицій в підприємства, а особливо підприємства малого та середнього бізнесу, у розвиток інноваційного потенціалу підприємств та наукових установ, а також та підвищення кваліфікації людського капіталу на підприємствах спрямовується фінансова допомога у вигляді дотацій [3, 6].

Розглядаючи питання стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних країнах, неможливо обійти увагою діяльність технополісів та технологічних парків, які є досить поширеними в економічно розвинених країнах.

На сьогодні у світі нараховується декілька сотень технопарків різних видів, більшість з яких зосереджено у США, Європі, Японії та Китаї, тобто в тих регіонах, що є економіч-

но найвагоміші та найдинамічніше розвиваються. Сьогодні в США функціонує понад 140 наукових та технологічних парків, а з 25 найбільших університетів 23 мають наукові парки, де створено сотні компаній і тисячі робочих місць. У Фінляндії нараховується понад 17 парків, у Китаї – понад 53 національні парки (спеціальні технологічні зони), 50 провінціальних парків та 30 парків при університетах. До японського технополісу Tsukuba входять три технопарки, понад 50 державних дослідних інститутів [6, 1].

У розвинених країнах також надають фінансову підтримку інноваційним проектам. Для фінансування інноваційної діяльності досить широко застосовуються позикові кошти, банківські кредити, а також державне фінансування. Частка банківських кредитів, спрямованих на розвиток малих інноваційних підприємств, у розвинених країнах становить 20–40%, а в Україні вона значно нижче й не перевищує 8% [7].

Для більшості країн Західної Європи і США характерний приблизно рівний розподіл фінансових ресурсів на НДДКР між державним і приватним капіталом. В Японії ж частка приватних інвестицій перевищує 80% [2]. До державних методів стимулювання в розвинених країнах можна віднести фінансування досліджень, кредитування, субсидування частини процентних ставок по кредитах на НДДКР, надання в користування державних площ на пільгових або пайових умовах для здійснення науково-інноваційної діяльності, а також державного замовлення.

Державна фінансова підтримка спрямована в основному на підтримку фундаментальних досліджень. Найважливішу роль у розвитку НДДКР відіграють національні наукові фонди, які пропонують спектр програм по підтримці наукових проектів за допомогою надання грантів і кредитів. Так, низькопроцентні позики одержали більш широке поширення у Західній Європі, ніж у США. Наприклад, у Фінляндії Національне технологічне агентство (TEKES) виділяє кошти, що покривають 35–60% необхідних видатків на науково-інноваційний проект. В Естонії такий вид фінансування спрямований на підтримку прикладних досліджень і може покривати від 60 до 75% всіх видатків фінансованого проекту [7].

Як правило, у розвинених країнах сформований перелік пріоритетних напрямів, підтримку одержують дослідження та розробки підвищеної значимості для країни в цілому.

Серед непрямих методів стимулювання інноваційної активності можна виділити інформаційну підтримку інноваційної діяльності. Яскравим прикладом цього є Закон про японську технічну літературу (1986 рік у США). У рамках цього закону в США була організована служба, що займалася перекладом науково-технічних журналів і звітів, видаваних у Японії. У Великобританії Міністерство інновацій вищих навчальних закладів і підвищення кваліфікації на своєму офіційному сайті розміщає великий масив документів, які можуть виявитися корисними учасникам інноваційного процесу. У Німеччині важливим джерелом інформації в області інноваційного підприємництва є Патентне відомство, а для того, щоб полегшити доступ малим і середнім підприємствам до відповідної інформації, було створено більше 20 патентно-інформаційних центрів, розосереджених по всій країні [3].

Однак крім інформаційних ресурсів у розвинених країнах існують підрозділи й установи, які беруть участь у посеред-

ницькій діяльності між розроблювачами інноваційних ідей і представниками бізнесу. До їхнього числа відносяться всілякі офіси по трансферу технологій та інноваційних брокерів.

Висновки

Підбиваючи підсумки, можна із впевненістю сказати, що не існує конкретної моделі інноваційного розвитку економіки, застосовуючи яку, в країні неминуче наступить соціально-економічне благополуччя. Дослідження практики стимулювання, заохочення та підтримання інновацій у економічно розвинених країнах дає нам підстави дійти висновків про те, що кожна країна використовує свої інструменти сприяння інноваційній діяльності.

Але безумовно, можна виділити найважливіші інструменти, які використовуються європейськими країнами для сприяння інноваційній діяльності: безпосереднє співінвестування інноваційних інвестицій, створення науково-технічних парків, науково-дослідних установ, центрів трансферу технологій, спрощення адміністративних процедур, податкові пільги, створення технологічних парків та ін.

У той же час існують загальні критерії, що сприяють інноваційному розвитку:

- розвинене соціально-економічне середовище, як основа інноваційного розвитку;
- тверда стратегія інноваційного розвитку, у рамках якої відібрані пріоритетні напрямки розвитку;
- податкове стимулювання інноваційного бізнесу;
- бюджетне фінансування наукових досліджень;
- інформаційна підтримка інноваційного бізнесу;
- широка мережа установ, що займаються трансфером наукомістких технологій.

Україна перебуває на початку інноваційного розвитку, і від раціональності застосування накопиченого світового досвіду й вироблення власної стратегії залежить майбутнє благополуччя країни.

Список використаних джерел

1. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети: інформаційно-аналітичні матеріали. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/docscatalog/document>
2. Андрощук Г.О. Інноваційна політика ЄС: стратегічні напрямки // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Інформація, аналіз, прогноз стратегічні важелі ефективного державного управління», Київ, 29–30 травня 2008 р. – С. 7–16.
3. Андрощук Г.О. Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: стратегія високих технологій // Наука та інновації, №3, 2009. – С. 72–88. 16. Керівництво Осло. Рекомендації щодо збору та аналізу даних стосовно інновацій. Третє видання. Спільна публікація ОЕСР і Євростату. Переклад з англійської та наукова редакція Андрощук Г.О. – К: УкрІНТЕІ, 2009. – 163 с.
4. Мальков Э.Д. Особенности регулирования иностранных инвестиций в отдельных зарубежных странах // Перспектива, 2012. – №3. – С. 39–41.
5. Пріоритети інвестиційної політики в контексті модернізації економіки України / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, О.О. Молдован, Д.В. Ляпін [та ін.]; [за ред. Я.А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2013. – 80 с.
6. Ткачик Ф.П. Інвестиційне співробітництво України з розвиненими країнами світу в напрямі регіонального розвитку // Науковий вісник. – Ірпінь, 2010. – №4 (51). – С. 12–17.
7. Шатило О.А. Фінансово-економічна складова інноваційно-інвестиційної політики розвинених країн світу: досвід для України // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2011. – Вип. 2. – С. 264–271.

В.В. ГОТРА,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Ужгородський національний університет

Державні пріоритети стимулювання інвестиційної діяльності АПК

У статті досліджено сутність і специфіку державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку аграрно-промислового комплексу. Розглянуті основні проблеми інвестиційної діяльності у вітчизняній економіці. Визначені пріоритетні напрями стимулювання інвестиційного розвитку АПК.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, методи державного стимулювання інвестиційної діяльності, інвестиційний процес, інноваційний шлях розвитку.

В.В. ГОТРА,

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия, Ужгородский национальный университет

Государственные приоритеты стимулирования инвестиционной деятельности АПК

В статье исследованы суть и специфика государственного регулирования инвестиционно-инновационного обеспечения развития аграрно-промышленного комплекса. Рассмотрены основные проблемы инвестиционной деятельности в отечественной экономике. Определены приоритетные направления стимулирования инвестиционного развития АПК.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, методы государственного стимулирования инвестиционной деятельности, инвестиционный процесс, инновационный путь развития.

This article explores the nature and specifics of state regulation of investment and innovation to ensure the development of agro – industrial complex. The basic problem of investment in the domestic economy. Priority areas of investment to stimulate agricultural development.

Keywords: investment, investment policies, methods of stimulation of investment, investment process, innovative way of development.

Постановка проблеми. Розвиток сільського господарства в сучасних умовах, що вирізняються процесами світової глобалізації та посилення рівня конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції і продовольства, вимагає масштабного та ефективного інвестиційного забезпечення. Проте власні, залучені та позикові інвестиційні джерела сільськогосподарських товаровиробників поки що недостатні для задоволення їхніх інвестиційних потреб, хоча в динаміці обсяги вкладень зростають. Зовнішні, зокрема й іноземні, інвестиції надходять у галузь повільно, а її частка в сукупному капіталі нерезидентів залишається незначною. Тому у стратегічній перспективі необхідно здійснити заходи щодо покращення інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільського господарства.

Економіка України має свої особливості, тому вирішення проблеми стимулювання інвестиційної діяльності має носити індивідуальний характер. У чистому вигляді методи, які застосовувалися у розвинутих ринкових економіках та базуються на теоретичних розробках кейнсіанців або неолібералів, неприйнятні для України, оскільки її економіка поєднує окремі чинники, що вимагають застосування як першого, так і другого підходів. З одного боку, інфляційні тенденції вимагають скорочення видатків бюджету, однак недостатньо сформований фінансовий сектор і відсутність сучасних систем соціального забезпечення не дають у повному обсязі застосувати його. З іншого боку, кредитна система слабо розвинута, комерційні банки не в змозі фінансувати масштабні інвестиційні проекти через недостатність власних ресурсів, високі інфляційні очікування й пов'язані з цим ризики. Інфляція знецінила власні кошти підприємств, що спрямовувались у виробництво. Тому в цій ситуації бюджет поки що залишається одним з небагатьох джерел збільшення інвестицій.

Сьогодні ще не створені достойні організаційні і економічні умови для розвитку інноваційної діяльності як загалом в державі, так і безпосередньо в аграрно-промисловому комплексі. Як і раніше, освоєння інновацій здійснюється у формі вертикальної інтеграції на основі переважання адміністративних рішень, наукових рекомендацій. Виходячи з того що вагома частина підприємств (особливо тваринництва) є збитковими і не мають у своєму розпорядженні фінансових ресурсів для придбання нових технічних, хімічних і біологічних засобів, технологій, ще не сформувався вітчизняний ринок інновацій. Тоді як внутрішній продовольчий ринок України заповнюється імпортною продукцією, дешевшою, але не завжди більш якісною у порівнянні з вітчизняними товарами.

В Україні сьогодні повністю відсутня чітка організаційна система руху та контролю за використанням централізованих державних інвестиційних коштів. Механізм розподілу коштів у позабюджетних і галузевих державних фондах (Фонд розвитку промисловості, Державний інноваційний фонд та ін.) залишається непрозорим, організаційно складним, не забезпечує відбору найефективніших проектів і не має елементів чіткої економічної відповідальності за прийняті рішення. Очевидно, що постала необхідність створення принципово нових організаційних структур для успішного функціонування економічного механізму державної інвестиційної політики та вироблення пріоритетних напрямів держави у сфері стимулювання інноваційної діяльності аграрно-промислового комплексу.

Інноваційний шлях розвитку забезпечує соціальну стабільність у суспільстві, адже вигоди від економічного зростання отримує не лише вузький прошарок суспільства, що бере участь у привласненні рентних та експортних доходів, а й основні соціальні групи, пов'язані з розвитком інфраструктури ринку.

Актуальним для України залишається питання щодо встановлення прав та обов'язків держави як суб'єкта інвестиційної діяльності. Протягом останніх років в Україні закладені основи інвестиційної інфраструктури, розроблена певна правова база. Однак слід відзначити, що накопичений в ці роки інвестиційний потенціал не був використаний повною мірою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми здійснення інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі розглядаються в роботах С.В. Майстро, В.Ю. Бабаєва [5], В.Г. Ткаченко [11], Д.В. Солохи, В.Ю. Припотня, Я.В. Васюковської [2], М.Ю. Кожем'якіна, Ю.О. Лупенка, М.І. Кисіля [7], М.Й. Маліка, В.В. Зінючука, Ю.О. Лупенка [8], А.А. Пересади [9] та ін. Проте наукові дослідження та значні практичні розробки цих вчених є підґрунтям для подальшого вивчення проблеми. Динамічність економічних умов, в яких функціонують сільськогосподарські підприємства, високі вимоги до результативності виробництва вимагають пошуку нових підходів до визначення пріоритетів інвестиційного забезпечення аграрно-промислового комплексу, обґрунтування потреби в інвестиційних ресурсах для з урахуванням необхідності техніко-технологічного оновлення галузі, підвищення ефективності інвестицій, стимулювання їх інноваційного спрямування.

Мета статті – висвітлити результати наукових досліджень щодо стратегічних пріоритетів і завдань інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового комплексу України з врахуванням інноваційної його спрямованості.

Виклад основного матеріалу. Держава виступає суб'єктом інвестиційної діяльності через свої інститути, господарські товариства (компанії) та корпорації, фінансово-кредитні установи, інших функціональних учасників. Держава бере участь в інвестиційному процесі як безпосередньо через державний сектор економіки, так і опосередковано, через свої інституції, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування, Національний банк, Фонд держмайна, Державний антимонопольний комітет. У цілому державне інвестування охоплює ті галузі і виробництва, продукція яких має загальнонаціональний характер та які найближчим часом не підлягають приватизації.

У кризовий період функції інвестора в соціальній сфері також повинні залишатися за державою. Деякі виробництва сільського господарства (особливо збиткові) теж повинні інвестуватися з держбюджету. Цей антиринковий захід може бути скасований лише з розвитком ефективних форм господарювання, наявністю достатньої кількості фінансових ресурсів у сільському господарстві і насиченням ринку його продукцією.

Державне макроекономічне регулювання охоплює рівень галузей і сфер економіки і формується із заходів загально-економічної дії. Теоретично існує два граничних підходи стосовно державного втручання в інвестиційний процес. У першому випадку держава через виконавчі органи влади бере на себе якомога більше функцій управління: забезпечує проектно-кошторисною документацією, матеріально-технічними ресурсами та обладнанням, фінансує проекти та розподі-

ляє прибутки від інвестицій тощо. В другому випадку для інших суб'єктів інвестування держава повинна надати максимальну свободу і впливати на інвестиційний процес через податкову, амортизаційну, кредитну політику, систему пільг і санкцій. У сучасних умовах цей варіант для України є більш прийнятним.

Таким чином, одним з головних питань на сьогодні є визначення частки бюджетного фінансування в загальному обсязі інвестицій. Сьогодні це – невеликий сегмент, за рахунок якого інвестуються лише вкрай необхідні проекти (соціальні програми). Скорочення державних інвестицій і збільшення частки вкладень підприємств за рахунок власних фондів не змінило співвідношення форм власності, але призвело до скорочення державної підтримки традиційно малорентабельних інвестиційних галузей. Скорочення виробництва спричинило падіння у ще більших розмірах виробництва у капітальному будівництві. Тому в даний час інвестиційна сфера та тісно пов'язані з нею інноваційні процеси в економіці потребують значної державної підтримки.

Разом із тим бюджетні асигнування як джерело інвестування не повинні складати переважну частку, як це було ще десять років тому (близько 90%). Зокрема, у 1997 році за рахунок коштів державного бюджету було освоєно 8,4% загального обсягу капітальних вкладень.

Дуже важливий напрям регулювання інвестиційного процесу – це обробка перспективної структури інвестицій за формами власності. При цьому слід зважати на те, що державні інвестиції за умов ринку, як правило, не є відособленим джерелом фінансування. Нові методи державної інвестиційної політики – це участь у спільному фінансуванні проектів, надання кредитів за зниженими заліковими ставками, фінансування проектів за рахунок випуску цінних паперів, формування портфелів фінансових інвестицій. Дедалі менше місця у цих методах повинно займати пряме дотування й субсидювання з боку держави. Нові підходи до участі держбюджетних коштів у фінансуванні інвестицій вимагають також покращення діяльності органів, які відповідають за ефективність їх використання. В цілому раціональне співвідношення адміністративних і ринкових методів регулювання інвестиційної діяльності поступово змінюватиметься через заміщення старих методів новими.

Першоосновою державного регулювання інвестиційної діяльності у сфері аграрно-промислового виробництва є визначення пріоритетів вкладень, тобто спрямувань інвестицій у ті сфери і галузі, які забезпечать розширене відтворення, скорішу віддачу і підвищення життєвого рівня населення. У зв'язку з цим державна інвестиційна політика повинна враховувати такі принципові напрями використання державних і недержавних фінансових ресурсів:

- поступовий перехід до економічно обґрунтованого спрямування інвестицій тільки у високорентабельні агропромислові виробництва і максимальне скорочення витрат на підтримку збиткових і малорентабельних виробництв;
- повна відмова від фінансування соціальної сфери села за залишковим принципом, першочергове спрямування інвестицій у виробництво сільськогосподарських товарів народного споживання;
- перехід від адміністративних методів управління інвестиційними процесами, в тому числі державними, до ринкових через податки, амортизаційні норми і кредитні ставки;

– заміщення повного держбюджетного фінансування частковою участю держави;

– впровадження інвестування великих проектів за рахунок державних і муніципальних позик.

Отже, особливість державного макроекономічного регулювання інвестиційної діяльності полягає, по-перше, у некомерційних цілях, соціальній орієнтації, іноді в директивному (обов'язковому) характері, підтримці сільськогосподарських підприємств, прямому стимулюванні їх розвитку, а по-друге, в орієнтації на закони і принципи ринку, використанні його атрибутів, форм і методів саморегулювання сільськогосподарського виробництва й обігу продукції. Важливого значення тут набуває раціональне поєднання ринкових і державних методів регулювання, їх оптимальне співвідношення [5, с. 138].

Загальні аспекти щодо державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні викладено у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [3]. У статті 11 цього закону зазначається, що державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики. Згідно зі статтею 12 цього закону:

1) державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності;

2) регулювання умов інвестиційної діяльності здійснюється шляхом:

- застосування системи податків з диференціацією суб'єктів та об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг;
- проведення кредитної та амортизаційної політики, в тому числі завдяки прискоренню амортизації основних фондів;
- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій;
- впровадження державних норм і стандартів;
- вжиття антимонопольних заходів;
- роздержавлення та приватизації власності;
- проведення відповідної політики ціноутворення.

Для порівняння: відповідно до світового досвіду існують такі методи державного стимулювання інвестиційної діяльності (див. табл.) [6, с. 88]:

Часто перелічені вище форми впливу держави на інвестиційну діяльність класифікують як прямі і непрямі. Світова практика формування ринкових засад доводить, що безпосередня участь держави в інвестиційному процесі є об'єктивно зумовленою необхідністю. При цьому слід зауважити, що державні інвестиції за умов ринку не є відокремленим джерелом фінансування. На зміну прямим дотаціям і субсидіям з боку держави, які довели свою неефективність, повинні прийти принципово нові методи державної інвестиційної політики. А головним критерієм державних вкладень в економіку мають стати їх пріоритетність, ефективність та швидка окупність.

Проте лише інституційного забезпечення недостатньо для ефективної реалізації державних інвестицій. Викликає занепокоєння недосконалість визначення державних пріоритетів інвестування, серед яких продовжують залишатися збиткові, низькорентабельні сфери, які насамперед потребують якісних змін у принципах господарювання. Держава повинна сконцентрувати обмежені фінансові ресурси в галузях, що виробляють кінцеву продукцію, мають значний експортний

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Методи державного стимулювання інвестиційної діяльності

Форми	Інструменти
Податкове стимулювання	Зниження ставки податку. Інвестиційна податкова знижка. Відміна податків на реінвестування. Податкові угоди з іншими країнами. Податкові кредити
Фінансове стимулювання	Прискорена амортизація. Пільгові кредити. Інвестиційні гарантії. Безвідсоткові кредити
Інфраструктурне забезпечення	Надання земельних ділянок у безоплатне користування або за пільговими цінами. Надання необхідних приміщень у безоплатне користування або за пільговими цінами
Стимулювання конкретних інвестиційних проектів	Цільове фінансування ресурсо- і природозберігаючого обладнання. Цільове фінансування проектів, зорієнтованих на підвищення кваліфікації, перепідготовку кадрів, поліпшення умов праці. Сприяння у проведенні техніко-економічного обґрунтування проектів

потенціал, забезпечують швидкий обіг капіталу та стабільні бюджетні надходження.

Адекватним інвестиційній політиці повинен бути весь комплекс засобів, що застосовуються з метою впливу на інвестиційні процеси. Ці засоби можна умовно поділити на змінні і постійні, прямі і непрямі, з обмеженою чи загальнодержавною сферою дії та її результатами.

До змінних засобів прямого впливу з обмеженою сферою дії та отриманим результатом належать: бюджетне фінансування на безповоротній основі; бюджетне кредитування; державні гарантії щодо умов реалізації інвестиційних проектів; державний контракт на розробку і виконання інвестиційного проекту; розробка та реалізація загальнодержавних цільових комплексних програм; управління процесами приватизації з метою пошуку ефективного інвестора; часткове фінансування державою інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки; реалізація державою самостійно комерційних високоприбуткових інвестиційних проектів. Ця група засобів за своїми масштабами досить незначна, однак з позиції швидкого нагромадження інвестиційних ресурсів та їх оперативного використання вона найефективніша, оскільки дозволяє за короткий проміжок часу реалізувати масштабні інвестиційні програми, що в цілому має дати поштовх до початку економічного зростання. Ці засоби можуть лише сприяти поліпшенню економічної ситуації, але не визначати її.

До змінних засобів непрямого впливу із загальнодержавною сферою дії та отриманим результатом належать: бюджетно-податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, цінова, валютна та інноваційна політика. Ці засоби формують економічний клімат у цілому та інвестиційний зокрема, хоча з точки зору швидкої мобілізації інвестиційних ресурсів вони інертніші, за швидкістю своєї дії – повільніші порівняно з прямими засобами.

До постійних засобів прямого впливу з обмеженою чи загальнодержавною сферою дії та отриманим результатом відносяться: ліцензування окремих видів робіт, стандартизація продукції та експертиза інвестиційних проектів. Ця група засобів має застосовуватися незалежно від економічної ситуації; вона більш зорієнтована на підвищення якості розробки та виконання інвестиційних проектів і програм.

При цьому загальнодержавні пріоритети стимулювання інноваційної діяльності за умови їх усвідомлення на всіх рів-

нях як основного засобу реалізації загальнонаціональної ідеї для досягнення єдиної і спільної для всіх мети повинні бути спрямовані на [2, с. 135]:

- створення високоефективної системи телекомунікацій, запровадження новітніх методів передавання та опрацювання інформації; формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичного опрацювання, систематизації, консолідації, зберігання, розповсюдження і надання інформації у сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку електронних інформаційних ресурсів держави;
- забезпечення через систему інформаційних ресурсів широкомасштабного використання існуючого науково-технічного доробку (зокрема, баз даних НДДКР) щодо його інноваційного впровадження та підвищення рівня науково-технічного потенціалу у сфері інноваційної діяльності;
- прискорене використання або впровадження (іноді і на неприбуткових засадах) нововведень;
- трансфер технологій у виробництво;
- визначення національних пріоритетів науково-технічного спрямування та «високих» технологій та їх забезпечення і супровід відповідною інвестиційною, податковою та амортизаційною політиками;
- створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через введення санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- і енергоємних та екологічно небезпечних технологій;
- орієнтованість політики органів влади різних рівнів на активну взаємодію і співробітництво як між собою, так і з підприємницькими та науковими і бізнес-освітніми секторами економіки територій;
- цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;
- створення мережі малих інноваційних управлджувальних підприємств;
- удосконалення системи управління інноваційними проектами і програмами;
- підвищення інноваційної культури суспільства;
- створення системи організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів.

Основним напрямом державного регулювання інвестиційної діяльності у сфері АПК має бути визначення пріоритетних галузей виробництва, тобто об'єктів першочергового інвестування. Одним з провідних критеріїв доцільності такого вибору повинна бути можливість досягти ланцюгової реакції господарської активності та зростання в усьому аграрно-промисловому комплексі як наслідку первинної ін'єкції капіталів. Залучення як вітчизняних, так й іноземних інвестицій залишається на сьогодні актуальним у розв'язанні першочергових завдань зростання економіки АПК і є важливою складовою його входження до світових господарських зв'язків.

Звідси випливає, що державне регулювання інвестиційної діяльності має бути спрямоване на реалізацію таких завдань [1, 10]:

- стимулювання наукових досліджень і розробок із метою створення нових технологій і продуктів аграрної сфери, формування міцного наукового потенціалу та його кадрового забезпечення;
- пошук шляхів фінансування наукових досліджень та впровадження їх результатів в аграрну сферу;
- створення необхідних умов для ефективного управління, планування і маркетингу інноваційної діяльності в аграрній сфері;
- поглиблення інтеграційних зв'язків науки і виробництва в процесі ведення агробізнесу;
- забезпечення інноваційної діяльності необхідною інформацією для її ефективної реалізації та зменшення ризиків;
- посилення ролі держави в інноваційних процесах в аграрній сфері з метою їх підтримки і захисту;
- орієнтація на ефективний результат інноваційної діяльності в аграрній сфері.

Досягнення позитивних зрушень на основі реалізації значених завдань призведе до активізації інноваційної діяльності у сфері АПК, яка у своєму розвитку повинна пройти такі етапи [4;57]: розробка комплексного соціально-економічного та науково-технічного прогнозу розвитку країни на довгострокову перспективу; довготермінове прогнозування; формування переліку стратегічних напрямів і державних програм, що пов'язані з нововведеннями та соціальним розвитком села; створення системи органів регулювання інноваційної діяльності, починаючи зі структур загальнонаціонального рівня та створення органів, які забезпечують контроль і реалізацію певних рішень на всіх рівнях управління; формування мережі відповідних наукових закладів; створення ефективного механізму концентрації науково-технічних ресурсів на пріоритетних напрямках і масштабне фінансування інноваційних проектів, включаючи залучення зарубіжних фондів, та міжнародних проектів.

На основі цих етапів визначаються основні пріоритети, які є регуляторами при розподілі державних інвестицій на інноваційні потреби аграрно-промислового комплексу. Вони також впливають на обсяги залучення інвестиційних ресурсів з недержавного сектора.

Висновки

Отже, здійснення всіх вище перерахованих заходів сприятиме вирішенню таких нагальних проблем аграрно-промислового комплексу України: зниження соціальної напруги на селі, досягнення остаточного підходу у виділенні коштів на

потреби соціальної сфери; скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, першою чергою з власних коштів підприємств; скорочення централізованих державних капіталовкладень, що виділяються безповоротно; перехід до нових принципів централізованого фінансування інвестиційної діяльності; прискорення темпів розвитку аграрно-промислового комплексу прискорення у кілька разів темпів вибуття застарілого обладнання і техніки; перегляд надання державних кредитів на вигідних умовах з дефіцитними ставками на конкурсній основі, включаючи державне замовлення – на інноваційній основі; залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток переробної промисловості АПК, активізація приватизації, конверсії, а також галузей, які визначають науково-технічний прогрес; створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю.

Таким чином, державні комплексні науково-технічні програми та міжгалузеві інноваційні проекти повинні фінансуватися за рахунок бюджету держави, а галузеві інноваційні програми – за рахунок коштів підприємств та організацій. Необхідність і межі використання окремих форм, а також методи, за допомогою яких реалізуються шляхи активізації інвестиційної діяльності у господарській практиці, визначаються прийнятою концепцією державного регулювання інвестиційного процесу, конкретними умовами і цілями соціально-економічного розвитку кожної країни, а інвестиційне забезпечення підприємств АПК має бути системою, яка повинна сприяти динамічному соціально-економічному розвитку та підвищенню рівня конкурентоспроможності аграрної продукції та потребує врахування умов, які включають міжнародні, соціально-економічні, екологічні особливості функціонування аграрного сектора економіки і спрямовані на його інноваційний розвиток.

Список використаних джерел

1. Альошкіна Л.П. Необхідність впровадження інновацій підприємствами АПК в умовах зовнішньоекономічної діяльності // Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин». – Умань, 2013. – Ч. 1. – С. 9–12.
2. Гончаров В.М. Організація системи формування механізму інноваційного забезпечення економічної безпеки конкурентоспроможного підприємства: монографія / В.М. Гончаров, Д.В. Солоха, В.Ю. Припотень, Я.В. Васьковська. – Донецьк: СГД Купріянов В.С., 2010. – 416 с.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Касич А.О. Розвиток інвестиційно-інноваційних процесів в Україні: джерела, оцінка, перспективи: монографія / А.О. Касич. – Кременчук: ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2008. – С. 272.
5. Латинін М.А. Державне регулювання інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України / М.А. Латинін // Управління інноваційною діяльністю в умовах глобалізації: монографія / [М.А. Латинін, С.В. Майстро, В.Ю. Бабаєв та ін.]; за ред. д. держ. упр., проф. М.А. Латиніна. – Х.: Вид-во Хар НАДУ «Магістр», 2012. – С. 138–152.

6. Левченко Н.М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – №2. – С. 87–96.

7. Лупенко О.Ю. Теоретичні засади формування інвестиційної стратегії розвитку аграрної сфери // Інвестиційний розвиток сільського господарства Київської області / [О.Ю. Лупенко, М.І. Кісіля, М.Ю. Кожем'якіна та ін.]; за ред. М.І. Кісіля. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – С. 5–19.

8. Малік М.Й. Основи аграрного підприємництва / [М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, Ю.О. Лупенко та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: Інст-т аграрної економіки, 2001. – 582 с.

9. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. – К.: Либра, 1996. – 368 с.

10. Сирцева С.В. Основні проблеми та шляхи активізації інноваційної діяльності на сільськогосподарських підприємствах України [Електрон. ресурс] / С.В. Сирцева – Режим доступу: <http://www.nvub.gov.ua/>

11. Ткаченко В.Г. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: [монография] / Под ред. В.Г. Ткаченко, И.В. Богачева. – Луганск: «Книжковий світ», 2010. – 327 с.

О.М. ПОЛИЩУК,
аспірант, Міжнародний університет бізнесу і права

Інноваційні перетворення на транспорті як чинник модернізації управління транспортними потоками великих міст

У статті розглянуто проблеми управління транспортними потоками великих міст та запропоновано інноваційні інструменти для впровадження на транспорті. Доведено, що такі інноваційні перетворення виступають чинником модернізації управління транспортними потоками.

Ключові слова: інноваційні перетворення, інтелектуальна транспортна система, автоматизована система управління дорожнім рухом, «мобільне паркування».

Е.Н. ПОЛИЩУК,
аспірант, Международный университет бизнеса и права (Херсон)

Инновационные преобразования на транспорте как фактор модернизации управления транспортными потоками больших городов

В статье рассмотрены проблемы управления транспортными потоками крупных городов и предложены инновационные инструменты для внедрения на транспорте. Доказано, что такие инновационные преобразования выступают фактором модернизации управления транспортными потоками.

Ключевые слова: инновационные преобразования, интеллектуальная транспортная система, автоматизированная система управления дорожным движением, «мобильная парковка».

О.М. POLISCHUK,
Postgraduate of the International University of Business and Law in Kherson

Innovative transformation as a factor for transport modernization of traffic management in large cities

The article considers the problem of traffic management in large cities and proposed innovative instruments for implementation in transport. It is proved that such innovative conversion is a factor of modernization of the traffic management.

Keywords: innovative transformations, intelligent transportation system, automated system of traffic management, «mobile Parking».

Постановка проблеми. Сучасний рівень розвитку та глобалізації світової економіки, активізація зовнішньоекономічних торгівельних відносин, популяризація туризму серед населення в усьому світі обумовлюють визначальну роль та місце інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної транспортної системи України та створенні реальних можливостей її інтеграції до європейської та світової транспортних систем.

Світовий досвід країн показав, що одним з основних засобів боротьби з економічною стагнацією була підтримка реального сектору економіки, особливо за рахунок розвитку інфраструктури, яка передусім включає транспорт та дорожнє господарство. За такої ситуації транспорт має розвиватися на кілька кроків попереду економіки країни, щоб забезпечувати економічне зростання.

Функціонування транспортної системи в національній економіці України на сучасному етапі стикається з низкою про-

BLEM, основними з яких є невідповідність технічного та технологічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам, низький рівень сервісного обслуговування, відставання розвитку технологій транспортних послуг, незадовільний рівень безпеки перевезень, значне екологічне навантаження транспорту на навколишнє середовище, нераціональне управління транспортними потоками великих міст тощо.

Законодавчо визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2012–2021 роки, серед яких у транспортній сфері на найближчі десять років є освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи. Проте аналіз економічних джерел свідчить, що проблема впровадження інноваційних інструментів на транспорті існує і потребує більш детального вивчення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вищезазначене в цілому забезпечує актуалізацію поглибленого дослідження, вивчення зарубіжного досвіду застосування ін-

новаційних інструментів на транспорті з метою покращення управління транспортними потоками у великих містах України. Зокрема, таку проблему вивчали вчені: Є.А. Бузовський, О.В. Goberman, О.М. Голенко, Л.Г. Зайончик, Л.Ф. Кормаков, В.І. Котелянець, Р.М. Крамаренко, І.Г. Манцуров, О.І. Пилипенко, М.І. Пугачов та ін. Недостатнє розроблення окремих положень даної проблеми та необхідність подальшого розкриття теоретичних основ щодо інноваційних процесів на транспорті зумовили актуальність та визначили мету дослідження.

Мета статті полягає у визначенні основних проблем управління транспортними потоками великих міст і пошуку механізмів та інноваційних інструментів для їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі відбувається інтенсивне зростання мегаполісів і зростання їхньої ролі в житті суспільства. Основна частка населення України, а точніше більше 70%, як і інших розвинутих країн, проживає в містах, що і зумовлює інтерес до досліджень, спрямованих на підвищення ефективності управління транспортними потоками мегаполісів [1].

Зростання міського населення, щільна забудова населених пунктів, збільшення числа транспортних засобів створює ряд проблем, таких як дисбаланс між пропускною здатністю і потребою населення у транспортних послугах, проблема міських заторів, інтенсивне забруднення навколишнього середовища, зростання витрат часу на пересування в межах мегаполісу та інші.

Разом із тим необхідно врахувати, що транспортна система кожного мегаполісу має свої специфічні особливості, обумовлені багатьма факторами: від географічного положення до виробничого потенціалу та рівня соціального обслуговування. Крім того, велике місто – це першою чергою соціальний об'єкт, основою соціально-економічного життя якого є мобільність населення, здатність доставляти споживачів послуг продавцям, трудові ресурси до підприємств, забезпечувати безперешкодний проїзд спеціального транспорту екстрених служб тощо. Звідси постає актуальність управління транспортними потоками мегаполісів, що відповідає сучасним технічним вимогам, соціальним і економічним потребам населення.

На сьогодні в час стрімкого розвитку інформаційних систем і технологій пропонуємо розглянути найбільш перспективні інноваційні підходи в управлінні транспортними потоками великих міст.

У провідних європейських країнах широко застосовується інтелектуальна транспортна система (від англ. Intelligent transportation system), яка використовує інноваційні розробки в моделюванні транспортних систем і регулюванні транспортних потоків, що надає кінцевим споживачам більшу інформативність і безпеку, а також якісно підвищує рівень взаємодії учасників руху в порівнянні зі звичайними транспортними системами [2].

На нашу думку, інтелектуальну транспортну систему необхідно розглядати як комплекс взаємозалежних автоматизованих систем, що вирішують завдання керування дорожнім рухом, скорочення аварійності, підвищення ефективності суспільного транспорту й вантажоперевезень, забезпечення загальної транспортної безпеки, поліпшення екологічних показників. призначена для ефективного контролю та керування транспортною інфраструктурою міста з метою підви-

щення якості прийнятих управлінських рішень на основі програмно-апаратних засобів.

Нами виділено основні переваги ІТС: інформативність, безпека, ефективність, економічність, екологічність. Доведено, що у разі впровадження інтелектуальної транспортної системи пропускна здатність вуличної дорожньої мережі міста підвищиться на 20–30%, рівень аварійності знизиться на 30–40%, екологічні викиди в контрольованій зоні зменшаться на 20–30% та будуть мінімізовані витрати палива при русі автотранспорту на 20–25% [3].

Інтелектуальні транспортні системи (ІТС) включають інтеграцію даних, відео й голос по IP-мережам з метою створення всеосяжних систем керування та контролю автотранспортом. Загалом вони включають системи зв'язку, керування технологічною електронікою та використовуються для перевірки і керування потоком автомобілів з метою зменшення перевантаження автотрас, забезпечення альтернативних шляхів об'їзду під час заторів на трасах. Завдання системи – зберегти життя учасників руху, підвищити надійність, заощадити час і гроші.

Система керування автотранспортом складається з декількох підсистем, включаючи: підсистему керування сигналізацією, підсистему відображення інформації, підсистему відеоспостереження реального часу, підсистему аналізу та підсистему підживлення.

Вважаємо, що ще одним інноваційним інструментом є введення автоматизованої системи управління дорожнім рухом, основною функцією якої є ефективне управління та перерозподіл транспортних потоків за рахунок інтелектуального управління світлофорними об'єктами, електронними інформаційними показниками тощо [4].

Дана система забезпечить максимальну віддачу від існуючої транспортної інфраструктури та зниження негативного впливу перевантажень транспортної системи на життя і здоров'я громадян, зниження забруднення навколишнього середовища, дозволить оптимізувати графік руху громадського транспорту, шляхом інтеграції з існуючою системою управління громадським транспортом та забезпечення пріоритету проїзду громадського транспорту (рис. 1).

Підсистема автоматичного управління технічними засобами регулювання дорожнього руху складається з управління світлофорними групами, управління змінними дорожніми знаками, управління реверсним рухом, управління виділеними смугами руху.

Підсистема управління учасниками дорожнього руху включає в себе: управління шляхом інформування учасників дорожнього руху за допомогою інформаційних щитів.

Підсистема пріоритизації руху: пріоритет руху громадського транспорту; пріоритет руху транспорту МНС; пріоритет руху транспорту МВС; пріоритет руху транспорту «Швидкої допомоги» та пріоритет руху транспорту з особливими повноваженнями.

Результати аналізу європейського досвіду свідчать про те, що інноваційні перетворення на транспорті виступають чинником модернізації управління транспортними потоками великих міст. Одним з головних механізмів такого управління є організація паркувальних об'єктів великого міста.

Враховуючи отримані результати оцінки стану системи паркування, вважаємо, що одним з основних завдань раці-



Рисунок 1. Елементи автоматизованої системи управління дорожнім рухом

ональної організації системи паркування у великих містах є аналіз можливих резервів вдосконалення розробленої системи організації паркування у певних напрямках [5]:

1) розробка альтернативних моделей організації паркування, що матимуть незначний рівень впливу на показники руху в цілому та вулично-дорожню мережу зокрема, то у даному напрямі необхідно, по-перше, проаналізувати існуючі методи та способи організації паркування та, по-друге, розробити систему паркування з урахуванням специфіки місцезнаходження паркувального майданчику та з мінімальним рівнем впливу на існуючу та можливу ситуацію з рухом та вулично-дорожньою мережею у відповідному макрорайоні/районі міста. Відповідні альтернативи забезпечать належне виконання стратегії паркування, транспортної стратегії та допоможуть комплексно вирішити наявні проблеми паркування у майбутньому;

2) організація оптимальної системи паркування, що забезпечить постійне безперервне надходження інформації для подальшого вивчення проблематики паркування в цілому та зростання показників наповнюваності місцевих бюджетів від коштів, отриманих від сплати за послуги паркування зокрема. Відповідна система повинна забезпечувати надходження якісної інформації відповідно до показників, що описано вище, та максимізувати надходження грошових коштів від сплати за послуги паркування. Також варто сказати й про те, що оптимальна система організації паркування має передбачати наявність чіткої, організованої системи контролю за виконанням положень системи всіма учасниками вищезгаданої системи в цілому. Система контролю має ґрунтуватися на принципах дієвості, прозорості та виконуватості.

На нашу думку, вказані напрями варто розглядати виключно у комплексі, адже проблеми паркування є масовими та призводять до негативних наслідків, що мають вплив на інші соціально-економічні явища. Комплексність розгляду та впровадження резервів вдосконалення також має забезпечити можливості для подальшого вирішення супутніх проблем, таких як організація дорожнього руху транспорту та пішоходів, оптимальна робота комунальних та дорожніх служб, показники зайнятості населення тощо.

Вважаємо, що сьогодні велике значення для економіки великого міста буде мати проект «Мобільне паркування». Так, у Києві було розроблено механізм мобільного паркування протягом 2009–2011 років та впроваджено пілотний проект «Мобільне паркування». Проте він був призупинений. Наразі пропонуємо проаналізувати та відновити даний проект задля забезпечення збільшення ефективності функціонування паркувальної системи в цілому. Послуга «Мобільне паркування» буде надаватися єдиним оператором платного паркування – комунальним

підприємством «Київтранспарксервіс», а телекомунікаційним партнером КП «Київтранспарксервіс», який буде забезпечувати використання платформи «Мобільне паркування», визнано ТОВ «Центр Глобальних Повідомлень Україна» [6, 7].

Суть послуги «Мобільне паркування» полягає в тому, що відкривається електронний паркувальний рахунок. Для цього необхідно придбати скретч-картку «Мобільне паркування» в місцях реалізації скретч-карток. Якщо автовласник вперше користується послугою «Мобільне паркування», необхідно придбати стартовий пакет, який включає в себе окрім скретч-картки поповнення ще й спеціальну наліпку, яка буде ідентифікувати автовласника як користувача послуги «Мобільне паркування».

Рівень та вид паркування, контролю, правозастосування, фінансування та управління буде зрозумілішим у процесі розвитку проекту та залежатиме від змін у законодавстві, а також графіку робіт з удосконалення системи громадського транспорту. Слід забезпечити, щоб плата за паркування не використовувалася виключно як джерело надходжень до міського бюджету або додатковий податок, накладений на автомобілістів муніципалітетом. У той же час необхідно роз'яснювати, що це є засіб для удосконалення ситуації з транспортними потоками в задіяних районах міста.

Нами розроблено принципову схему організації паркувального простору, визначені основні учасники та їхні функції, окреслено взаємозалежність та причинно-наслідковий зв'язок між ними (рис. 2).

Не менш ефективним видом контролю є використання парковочних лічильників (паркоматів), що видають квитанцію, яку водій потім розміщує за лобовим склом автомобіля. Кожен лічильник контролює кількість місць для паркування в зоні. Норма на один лічильник для різних міст відрізняється, наприклад для Львова становить десять місць для паркування на один лічильник. Дійсність цих квитанцій перевіряється паркувальником. Ця система є досить гнучкою та дозволяє змінювати вартість паркування та максимальний час дозволеного паркування, а також у багатьох випадках виявила себе ефективною з погляду експлуатації та обслуговування. Вона працює подібно до існуючої системи, коли водій сплачує гроші паркувальникові, для чого йому необхідно вийти з автомобіля та підійти до паркувальника для здійснення розрахунку. Дійсний квиток унеможливить будь-які суперечки щодо часу прибуття на парковку та часу, коли водій повинен її залишити.

Висновки

Отже, будь-які вдосконалення повинні мати на меті забезпечення переваг при управлінні транспортними потоками великого міста для громадського транспорту, пішоходів

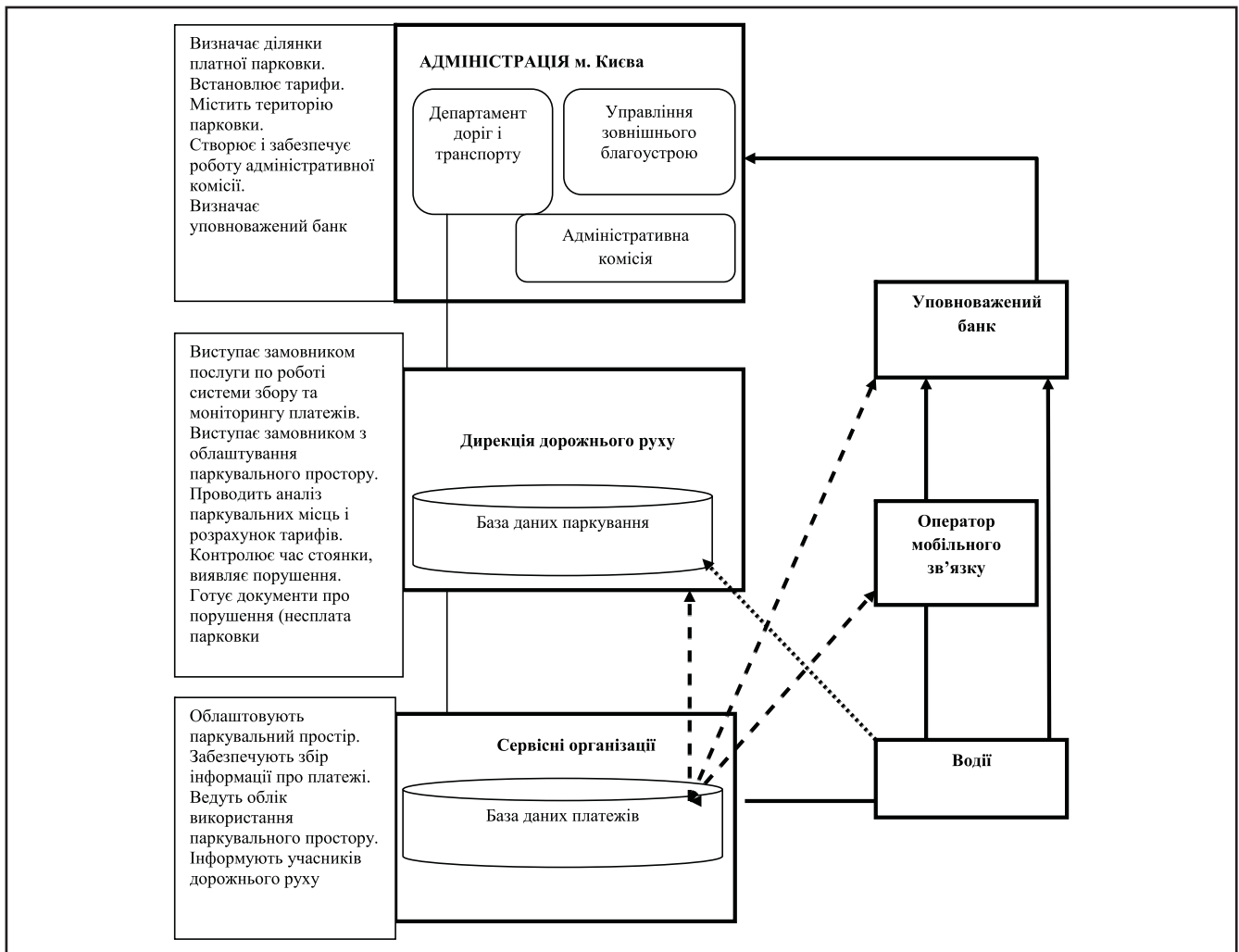


Рисунок 2. Принципова схема організації паркувального простору в м. Києві

та велосипедистів, тобто повинні бути спрямовані на підвищення якості обслуговування, комфорту та рівня життя.

Вважаємо, що розпочати побудову інтелектуальної транспортної системи для м. Києва можна зі створення його транспортної моделі. Ця математична сутність, яка об'єднує дані про всі пересування містом. Такі дані збираються, зокрема, за допомогою соціологічних опитувань. Згодом мобільні датчики, яких щороку ставатиме дедалі більше, будуть лише додавати і оновлювати інформацію про транспорт. Спеціалістами прораховано, що для створення базової моделі Києва знадобиться від трьох місяців залежно від оперативності та точності даних. Вартість розробки готового рішення обійдеться приблизно від 1 млн. до 10 млн. грн. Щойно у Києва з'явиться транспортна модель, можна буде планувати нову транспортну мережу на основі її даних. Крім того, наявність такої моделі дозволить уникати помилок під час вибору місця для будівництва великих об'єктів, приміром ТРЦ.

Щодо організації паркувальних об'єктів великих міст, то слід вжити заходів, щоб система ціноутворення та правозастосування не використовувалася лише як схема генерування грошей для наповнення бюджету Міської ради або приватного оператора. Скоріше, вона має бути механізмом контролю обороту автомобілів на майданчиках для паркування та використання місць для паркування.

Вважаємо, що проект «Мобільне пакування» є досить прогресивним на сучасному етапі розвитку проблем паркування, актуальним для функціонування та розвитку соціально-економічних процесів у місті та оптимальним для отримання максимального ефекту у короткостроковому періоді вирішення проблематики паркування.

Список використаних джерел

1. Габрель М.С. Економіко-організаційні фактори підвищення ефективності транспортної системи міста / М.С. Габрель // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: [зб. наук. праць] / НУВГП. – Рівне, 2007. – №4. – С. 161–167.
2. Гармонізація транспортної системи країни з вимогами ЄС сприятиме економічному зростанню (рекомендації звіту Європейського Союзу та Програми розвитку) / [Електрон. ресурс] / Організація Об'єднаних Націй. – 2010. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua/media/45-prosperity-poverty-reduction-andmdgs/990-harmonisation-of-ukraines-transport-system-with-eu-requirements-to-facilitate-economic-development-new-eu-undp-report-says>.
3. Габрель М.С. Основні механізми регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст / М.С. Габрель // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. праць] / Науково-дослідний економічний інститут. – К., 2009. – №3(94). – С. 137–141.

4. Лобашов О.О. Моделювання транспортних потоків у містах з урахуванням мережі парковки автомобільного транспорту / О.О. Лобашов, О.В. Прасолєнко // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. – К.: Техніка, 2006. – Вип. 69. – С. 161–165.

5. Мурований І.С. Дослідження впливу парковок на ефективність транспортних потоків на вузьких дорогах на прикладі м. Луцька

// І.С. Мурований, І.О. Павлова / Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 122/2011. Серія: Машиноприладобудування та транспорт. – Севастополь, 2011. – С. 65–68.

6. КП «Київпастрас»: [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.kpt.kiev.ua/>

7. Мобільні GSM/UMTS оператори. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://red-forum.com>

УДК 338.1:330.3

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

к.е.н., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Реалізація державної інвестиційної політики на регіональному рівні (на прикладі Харківської, Житомирської, Рівненської та Київської областей)

У статті розкрито особливості реалізації державної інвестиційної політики окремих регіонів України в умовах сьогодення. На основі проведеного аналізу минулих років визначено особливості державного регулювання на регіональному рівні та шляхи підвищення інвестиційної привабливості.

Ключові слова: держава, політика, інвестиції, інвестиційна привабливість, регіон, економічний розвиток, область.

В.Л. ВАКУЛЕНКО,

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

Реализация государственной инвестиционной политики на региональном уровне (на примере Харьковской, Житомирской, Ровенской и Киевской областей)

В статье раскрыты особенности реализации государственной инвестиционной политики отдельных регионов Украины в нынешних условиях. На основе проведенного анализа прошлых лет определены особенности государственного регулирования на региональном уровне и пути повышения инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: государство, политика, инвестиции, инвестиционная привлекательность, регион, экономическое развитие, область.

V. VAKULENKO,

PhD, economic research Institute of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

State investment policy implementation of regional level (for example Kharkiv, Zhytomyr, Rivne and Kyiv regions)

The article deals with public investment policies of individual regions of Ukraine in today's conditions. The peculiarities of state regulation at the regional level and ways to improve investment attractiveness, which based on the analysis of previous years.

Keywords: government, politics, investments, investment attractiveness region, economic development, area.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення при відновленні зростання економіки країни все більш вагомою стає роль малого і середнього підприємництва. Створення режиму максимального сприяння малому і середньому бізнесу є одним з головних завдань діяльності обласних державних адміністрацій, що постійно вимагає удосконалення функцій управління та узгодження спільних дій місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань реалізації державної політики у сфері підприємництва на регіональному рівні. Цього вимагають і процеси поглиблення ринкових перетворень та розвитку позитивних тенденцій економіки кожної області.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи актуальність розвитку малого і середнього підприємництва та значення державної інвестиційної політики, забезпечення модернізації економіки сьогодення потребує детального наукового дослідження. Тематиці розвитку інвестиційного клімату присвячені праці таких вчених,

як І.А. Бланк, М.М. Богуславський, О.М. Вінник, К.П. Глаз, А.Г. Гранберг, С.В. Дерюгіна, О.О. Єгорова, В.І. Кардаш, Л.Ю. Колганова, Т.В. Майорова, І.І. Молдован, А.В. Омельченко, А.А. Пересада, Л.І. Федулова, В.Г. Чорна, Р.Б. Шишка, Б.М. Щукін, А.І. Яковлев та ін. Проблематику державного управління розвитку регіонів досліджували такі українські вчені, як: О. Амосов, С. Біла, М. Долішній, В. Воронін, А. Дегтяр, М. Корецький, В. Мамонова, В. Мартиненко, Г. Одинцова та ін. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, дослідження питання створення сприятливих умов регіонального розвитку підприємництва потребує подальшого детального дослідження.

Мета статті – розкрити особливості державного регулювання у сфері розвитку підприємництва на регіональному рівні, що є ефективним засобом стимулювання інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека держави першою чергою залежить від інвестиційної активності

суб'єктів господарювання та держави. Саме тому важливим засобом позитивних зрушень в умовах сьогодення в Україні є необхідність аналізу сучасних тенденцій інвестиційного процесу на регіональному рівні, а також дослідження важелів державної політики та державного впливу на інвестиційний клімат (місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування).

Основною метою державної інвестиційної політики останніх років, визначеною як забезпечення динамічного і стійкого розвитку економіки та підвищення рівня життя населення, є забезпечення активізації внутрішніх факторів розвитку економіки, а також конкурентоспроможності за рахунок інвестицій у модернізацію виробництва та технологій, інновацій, зниження витрат виробництва. Задля досягнення поставленої мети необхідним стає вирішення завдання розвитку сукупності інститутів та організацій, а також системи фінансового посередництва. Передбачається, що завдяки вищезазначеному можна буде вирішити проблеми доступності довгострокових інвестиційних ресурсів та є найважливішою умовою модернізації і диверсифікації економіки [1, с. 313; 2].

Щодо Харківської області.

У Харківській області здійснюється робота щодо залучення інвестицій та створення нових робочих місць, налагоджено тісну співпрацю органів виконавчої влади, соціальних партнерів та служби зайнятості у вирішенні продуктивної зайнятості населення [3].

Відповідно до статті 27 Закону України «Про зайнятість населення» з метою стимулювання, підтримки самозайнятості та сприяння розвитку підприємницької ініціативи населення службою зайнятості забезпечується надання безоплатних індивідуальних і групових консультацій з питань організації та провадження підприємницької діяльності. Протягом 2014 року в Харківській області більше 4 тис. осіб отримали безкоштовні консультації з питань пошуку, відбору та найму персоналу, оформлення трудових відносин, державної реєстрації суб'єктів господарювання тощо. Безробітним з числа застрахованих осіб, які виявили бажання розпочати підприємницьку діяльність, виплачується допомога по безробіттю для організації такої діяльності (допомогу отримали більше 1,5 тис. осіб).

З метою активізації роботи щодо створення нових робочих місць в усіх районах міста та області постійно проводиться інформаційно-роз'яснювальна робота з роботодавцями у формі нарад, семінарів, круглих столів, індивідуальних співбесід, залучено засоби масової інформації тощо, діє обласний координаційний Комітет сприяння зайнятості та професійної орієнтації населення.

З питання забезпечення реалізації Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» у Харківській області продовжується відповідна робота щодо забезпечення підготовки і впровадження інвестиційних проєктів у пріоритетних галузях економіки, які реалізуються на рівні районів області, малих міст та обласного центру (протягом 2014 року здійснено «Створення виробництва вітчизняного малолітражного автомобільного дизеля потужністю 100–175 к.с. подвійного призначення Слобожанський дизель» та «Створення нових виробничих потужностей машинобудівної продукції з впровадження енергозберігаючих тех-

нологій та ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»). Разом із тим здійснюється впровадження інвестиційних проєктів у сфері агропромислового комплексу (передбачено будівництво нових та реконструкція існуючих підприємств).

Обласною державною адміністрацією ведеться постійна робота з іноземними інвесторами щодо супроводження та реалізації інвестиційних проєктів, проводяться зустрічі з представниками підприємств з іноземними інвесторами Харківського регіону з метою оперативного вирішення проблемних питань їх діяльності. Протягом 2014 року проведено ряд зустрічей з керівниками та представниками провідних таких компаній, як ПрАТ «Філіп Морріс Україна», ТОВ «Амкор Тобакко Пекеджинг Україна», Shell, Nestle, SigmaBleyzer тощо. З метою активізації розвитку інноваційної діяльності та формування позитивного інвестиційного іміджу регіону проведено Міжнародний економічний форум «Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи!», який спрямований на реалізацію практичних кроків міжнародної економічної інтеграції, демонстрації існуючих можливостей і перспектив розвитку промислової, сільськогосподарської, наукової галузей, паливо-енергетичного комплексу, сфери інформаційних технологій, а також створення сприятливого інвестиційного клімату в Харківській області (взяли участь представники дипломатичних місій з 15 країн світу, серед яких п'ять надзвичайних і повноважних послів Азербайджану, Білорусі, В'єтнаму, Латвії та Туреччини). В рамках форуму між обласною державною адміністрацією та Американською торговою палатою в Україні було підписано Меморандум про співпрацю, а також Меморандум про співпрацю у сфері наукових досліджень та стажувань між компанією Shell та Харківським національним університетом ім. В.Н. Каразіна.

У Харківській області діють консультативно-дорадчі органи у сфері інвестиційної діяльності. В обласній адміністрації створено Робочу групу з відбору інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проєктів розвитку області, Робочу групу з питань захисту прав інвесторів на території області, Раду вітчизняних та іноземних інвесторів. З метою залучення іноземних інвестицій, створення позитивного іміджу регіону, просування та сприяння реалізації інвестиційних проєктів обласною державною адміністрацією створено реєстр інвестиційних пропозицій, що налічує понад 120 інвестиційних пропозицій і проєктів. Постійно ведеться робота щодо оновлення реєстру для подальшого розповсюдження серед зацікавлених організацій і установ в Україні та за кордоном, а також серед потенційних інвесторів. Структурними підрозділами обласної державної адміністрації постійно надається інформаційна та консультаційна підтримка щодо розроблення промисловими підприємствами та науковими установами регіону інвестиційних проєктів, спрямованих на забезпечення розвитку експорторієнтованих та імпортозаміщуючих виробництв [3]. Реалізація інвестиційних проєктів у регіоні, яка спрямована на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній продукції, високоякісних послугах, розвиток виробничого та експортного потенціалу, енергозбереження, створення нових робочих місць, визначена одним із пріоритетних напрямів розвитку Харківської області.

Щодо Житомирської області.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Для покращення інвестиційної привабливості Житомирської області розроблена Дорожня карта інвестора, що відповідає вимогам чинного законодавства щодо започаткування інвестиційної діяльності та включає наявні інвестиційні пропозиції регіону. Активізовано роботу стосовно інформаційної діяльності, розміщено інформацію про наявність близько 140 інвестиційних проектів, 70 земельних ділянок, що запропоновані для інвесторів та 60 незадіяних виробничих приміщень [4]. Регулярно проводиться оновлення інформації інвестиційних проектів області. Так, підготовлено ряд інвестиційних проектів, що можуть бути реалізовані спільно із китайською стороною на суму більше ніж \$100 млн. та представлення даних проектів на засіданні Комісії зі співробітництва між урядом України та КНР. Здійснюється організаційна робота з підвищення рівня зайнятості населення та зниження безробіття. За інформацією районних державних адміністрацій та міських виконавчих комітетів, у 2014 році в усіх сферах економічної діяльності області створено близько 9 тис. робочих місць. Разом із тим працевлаштовано понад 17 тис. безробітних, що забезпечило рівень працевлаштування 34,3% (навантаження на одне робоче місце становило понад 7 осіб). Задля активізації інвестиційної діяльності області та сприяння зайнятості населення місцевими органами виконавчої влади проводиться інформаційно-роз'яснювальна робота серед населення, роботодавців, а головне – і потенційних інвесторів.

Щодо Рівненської області.

Задля надання якісних послуг потенційним інвесторам та підвищення рівня популярності інвестиційного потенціалу районів та міст Рівненської області наразі функціонує спеціалізовані сайти www.investrivne.org та www.investmap.rv.ua. Розширенню ринків збуту та активізації економічного співробітництва приєє представлений відеоролик «Інвестиційний потенціал, або 7 переваг інвестування Рівненської області», розроблено інформаційні буклети: «Інвестиційна пропозиція: Міжнародний аеропорт Рівне», «Інвестиційна пропозиція: Індустріальні зони Рівненської області», що містять загальну інформацію про регіон та каталог земельних ділянок, які можуть бути запропоновані потенційним інвесторам.

Також проводяться зустрічі та переговори з потенційними інвесторами щодо залучення інвестицій та реалізації інвестиційних проектів області, обговорюються можливі напрями співпраці. Постійно працюють органи місцевої влади над створенням в області сприятливого підприємницького та інвестиційного клімату та розвитком інфраструктури. В районних державних адміністраціях та виконавчих комітетах рад міст обласного значення області створені та функціонують районні та міські центри надання адміністративних послуг. У районах та містах Рівненської області створені та діють дозвільні центри з видачі документів дозвільного характеру суб'єктам господарювання за принципом організаційної єдності (нині функціонує двадцять дозвільних центрів), сформовано робочу групу з питань залучення інвестицій в економіку області. Наразі реалізовується спільний проект Рівненської обласної державної адміністрації, Рівненської обласної ради та Google Україна спільний проект «Цифрове перетворення Рівненщини», що представлено базою даних земельних ділянок та інвестиційних проектів, які розміщені на цифровій мапі інвестиційної привабливості Рівненської області.

З метою представлення інвестиційних можливостей регіону міжнародним бізнес-асоціаціям у поточному році передбачено участь Рівненської області у роботі презентаційної експозиції «Нова Україна і світ». Разом із тим на постійній основі проводяться заходи з посилення партнерських стосунків між органами виконавчої влади області та інвесторами.

Щодо Київської області.

В умовах сьогодення збільшення притоку інвестицій є пріоритетним напрямом діяльності Київської обласної державної адміністрації, а поєднання інтересів інвестора з інтересами області може стати основою для плідного взаємовигідного співробітництва.

Наразі здійснюється реалізація Програми залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2013–2015 роки, що розроблена на основі комплексного підходу до вирішення проблеми активізації інвестиційного забезпечення економіки та визначає створення сприятливих організаційних та економічних умов для збільшення надходжень інвестицій в економіку Київської області, для більш ефективного використання індустріального, аграрно-технологічного, наукового та інтелектуального потенціалу Київської області [7]. Вицезазначена програма відповідає вимогам чинного законодавства, а саме: законам України «Про місцеві державні адміністрації», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про державні цільові програми», «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про інвестиційну діяльність», «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про державно-приватне партнерство», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про розвиток та підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» тощо, а також вона є основою регіональної політики Київської області у сфері залучення і реалізації інвестицій. Область має дефіцит фінансових ресурсів, проте володіє промисловим потенціалом, розвиненою інфраструктурою, має висококваліфіковану робочу силу та вигідне географічне положення, залучення інвестицій для розвитку її економіки.

Для створення інвестиційного іміджу Київської області наразі передбачено вирішення питань інформаційно-рекламного, організаційного та фінансового забезпечення [8]. Однією з важливих складових процесу залучення інвестицій є створення сприятливого інвестиційного іміджу Київської області в засобах масової інформації, що дозволить сформувати позитивний образ області, її економічний потенціал і перспективи. При цьому головну роль у формуванні іміджу відкритої області відіграє формування інвестиційного паспорту – переліку інвестиційних пропозицій обласних підприємств та організацій у мережі Інтернет, підтримка та просування інвестиційного сайту Київської області www.invest-koda.org.ua. Саме тому здійснюється оновлення матеріально-технічної бази щодо забезпечення діяльності підрозділів з питань інвестицій та зовнішньоекономічної діяльності Київської області; забезпечується регулярне оновлення сайту «Інвестиційний сайт Київської області»; забезпечується підготовка та видавництво Інвестиційного паспорту, каталогу інвестицій-

них пропозицій Київської області та інвестиційних паспортів міст і районів Київської області; забезпечується підготовка рекламно-презентаційної продукції щодо інвестиційного потенціалу Київської області; формуються бізнес пропозиції та бізнес-плани комунальним підприємствам та підприємцям Київської області; поширюється інформація щодо інвестиційних можливостей області у країнах, з регіонами яких Київською обласною державною адміністрацією укладені угоди про співробітництво, в посольствах України за кордоном; забезпечується розповсюдження інформації щодо укладених договорів про співробітництво між Київською областю та регіонами інших країн. Очікується, що виконання вищезазначених заходів у майбутньому дозволить забезпечити: зростання загального обсягу іноземних інвестицій в економіку Київської області до \$3,2 млрд.; зростання позитивного інвестиційного іміджу Київської області; налагодження нових ділових контактів з потенційними інвесторами; зростання обсягів виробництва продукції; створення умов для сталого розвитку регіону, підвищення рівня життя населення, подолання безробіття; підвищення обізнаності міжнародної економічної спільноти стосовно інвестиційного потенціалу Київської області; виконання соціальних програм; підвищення випуску експортно-орієнтованої продукції.

Висновки

Інвестиційні процеси в областях розвиваються у тісному взаємозв'язку із загальнодержавними тенденціями інвестування. Наразі існують основні ускладнюючі бар'єри для розвитку інвестиційної діяльності як в регіоні, так і в Україні в цілому. Ключовою перешкодою у збільшенні інвестицій залишається складна військова ситуація на сході країни. Важливими чинниками, що гальмують процеси залучення інвестицій, є: недосконалість та суперечливість законодавчої бази, яка регулює інвестування капіталу на території України та податкового законодавства; несвоєчасне повернення ПДВ та непрозорість механізму його повернення;

нерегулярність, а в деяких випадках відсутність взагалі, фінансування програм та заходів з провадження інвестиційної діяльності; відсутність страхування комерційних ризиків під час реалізації інвестиційних проектів; відсутність механізму стимулювання інноваційних проектів та рефінансування, необхідність удосконалення механізмів державно-приватного партнерства. Саме тому вважаємо, що для створення сприятливих умов щодо активізації та розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності слід здійснити такі кроки: провести роботу з визначення оптимальних територій для розміщення та розбудови промислових парків в кожній області України, а також сприяти поширенню інформації щодо удосконалення державної політики в інвестиційній сфері та стимулюванні інвестиційної діяльності пріоритетних галузей економіки.

Список використаних джерел

1. Череп О.Г. Формування інвестиційної політики з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки держави / О.Г. Череп // Вісник Хмельницького національного університету – 2011. – №6, Т. 4. – С. 311–316.
2. Про інвестиційну діяльність: закон України від 18.09.91 №1561 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №47. – С. 646.
3. Статистичний бюлетень // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/uk/document/index/type/89>
4. Обласні галузеві програми // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zhitomir-region.gov.ua>
5. Рівненська агенція із залучення інвестицій // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.investinrivne.org
6. 7 переваг області // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.investmap.rv.ua
7. Проект Програми соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2015 рік // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kyiv-obl.gov.ua/sotsialno_ekonomichnij_rozvitok
8. Програма залучення іноземних інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2013–2015 роки // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.invest-koda.org.ua

М.С. ШКОДА,

аспірант, Національна академія управління, ст. викладач
ПрАТ «Вищий навчальний заклад «Київська Гуманітарна Академія»

Особливості державного стимулювання інноваційних процесів в Україні

У статті розглядається розробка системи ключових показників розвитку економіки в довгостроковій перспективі, що дозволяє сформулювати в суспільстві, бізнес-колах і державних органах влади правильну мотивацію та розуміння кінцевих результатів державної інноваційної політики.

Ключові слова: інноваційна діяльність, державне регулювання, регуляторна політика.

М.С. ШКОДА,

аспірант, Национальная академия управления, ст. преподаватель
АО «Высшее учебное заведение «Киевская Гуманитарная Академия»

Особенности государственного стимулирования инновационных процессов в Украине

В статье рассматривается разработка системы ключевых показателей развития экономики в долгосрочной перспективе, что позволяет сформировать в обществе, бизнес-кругах и государственных органах власти правильную мотивацию и понимание конечных результатов государственной инновационной политики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственное регулирование, регуляторная политика.

Features of stimulation of innovative processes in Ukraine

The article deals with the development of a system of key indicators of the economy in the long term, allowing generate in society, business community and public authorities the right motivation and understanding outcomes of public innovation policy.

Keywords: innovation, government regulation, regulatory policy.

Постановка проблеми. Забезпечення стійкого розвитку національної економіки в умовах всеохоплюючої глобалізації можливе лише на інноваційній основі, що передбачає розробку та комерціалізацію високих технологій, нових матеріалів, виробництво новітньої продукції, формування висококваліфікованих людських ресурсів тощо. Світовий та вітчизняний досвід показує, що формування інноваційного розвитку може бути здійснено як з використанням переважно ринкових механізмів, що мало місце, наприклад, у США, так і на основі системи державного регулювання, яка набула поширення в країнах Європейського Союзу. Слабкий рівень розвитку ринкових інститутів в нашій країні, в силу занадто короткого терміну їх існування, практично не залишає інших можливостей формування інноваційної економіки, крім побудови якісної системи державного регулювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам формування інноваційної системи розвитку та вдосконалення державної інноваційної політики присвячені дослідження провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких К. Алексеева [1], Ю. Атаманова [2], Д. Ворона [3], Б. Гриньов [5], П. Микитюк [12], А. Нікіфоров [6], С. Чистов [6].

Незважаючи на те що накопичено значний досвід дослідження різних аспектів державної інноваційної політики, питання її стимулювання з боку органів державної влади залишається актуальним і недостатньо вивченим.

Мета статті – дослідити систему заходів щодо активізації державної інноваційної політики з метою підвищення конкурентоспроможності країни в глобальному економічному просторі.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зазначити, що економічне становище України на зовнішньому ринку існує дозему конкурентоспроможність національних підприємств. Для активізації конкурентоспроможності продукції державі необхідно стати ініціативним членом світового ринку технологій. Україна поки що не є високотехнологічною країною, тому саме формування та піднесення науково-технічних можливостей є рушійним фактором виходу з кризи. Діяльність самих підприємств у сфері інновацій має бути заснована на міжгалузевому технологічному обміні, державному фінансуванні, венчурному інвестуванні в нові прогресивні розробки.

Крім того, найважливішу роль у стимулюванні інноваційної діяльності з боку держави відіграє формування сприятливого інноваційного клімату в економіці та інфраструктурі забезпечення досліджень і розробок, включаючи національні служби науково-технічної інформації, патентування та ліцензування, стандартизації, сертифікації, статистики; аналітичні центри для вивчення зарубіжного досвіду, підготовки прогнозів науково-технічного розвитку та формування на їх основі системи національних наукових пріоритетів у забезпеченні інформацією осіб, які приймають рішення; оцінка можливих негативних наслідків інновацій. Стимулювання інноваційної діяльності з боку держави підрозділяється на два види (табл. 1).

Для створення інноваційного механізму необхідно майже з нуля вибудувати інноваційну інфраструктуру, під якою ми розуміємо систему інститутів, що забезпечують прискорене проходження всіх стадій інноваційного продукту: від зародження ідеї до масового виробництва. Крім того, має бути створена законодавча база, стимулююча впровадження інновацій в реальному секторі економіки.

Тоді національні компанії зможуть масово впроваджувати й адаптувати новітні методи виробництва, підвищуючи свою конкурентоспроможність і, як наслідок, виходити на світовий ринок високотехнологічної продукції, яка перевершує за своїми параметрами аналоги зарубіжних.

У рамках реалізації ДІП може використовуватися технологічна платформа як комунікаційний інструмент, спрямований на активізацію зусиль зі створення перспективних комерційних технологій, нових продуктів (послуг), на залучення додаткових ресурсів для проведення досліджень і розробок на основі участі всіх зацікавлених сторін (бізнесу, науки, держави, суспільства), вдосконалення нормативно-правової бази в галузі науково-технологічного, інноваційного розвитку [8].

Також серед методів державно-інноваційної політики виділимо такі:

- Пряма підтримка державою вітчизняного виробника.
- Створення сучасних високотехнологічних підприємств у державній власності або на умовах приватно-державного партнерства, їх просування на міжнародний рівень та можливий продаж.
- Визначення пріоритетних напрямів державної промислової політики та їхнє пряме фінансування з бюджету. У цьо-

Таблиця 1. Способи стимулювання інноваційної діяльності на державному рівні*

Способи стимулювання інноваційної діяльності	Характеристика
Пряме державне стимулювання НДДКР	Розподіл державних ресурсів (замовлень, грантів, кредитів) між різними сферами наукових досліджень та розробок в залежності від структури державних наукових пріоритетів, виконання досліджень у державних наукових центрах
Непряме державне стимулювання науки	Освоєння досягнень науки у державному та приватному секторах господарства за допомогою податкової, амортизаційної, антимонопольної, патентної, зовнішньоторговельної політики та насамперед шляхом підтримки малого бізнесу

Розроблено за [6].

му випадку політика ціноутворення не повинна віддаватися на відкуп ринку і бізнес-структурам. Участь держави в дефініції ціни на продукцію, випущену за рахунок бюджетних коштів.

Однак фундаментальною проблемою є питання кваліфікованих кадрів. Роздавання держвласності так званим ефективним управлінцям привела в кінцевому підсумку до руйнування наукомісткої промисловості країни. За часи незалежності у країні практично не створювалися високотехнологічні підприємства, конкурентоспроможні на світовому ринку. Навіть новостворені компанії з державною участю, орієнтовані на випуск наукомісткої продукції, найчастіше досі використовують потенціал промисловості СРСР.

Серед критеріїв, що враховуються при відборі інноваційних проектів, можна виділити такі [9]:

- проект повинен мати відношення до національних пріоритетів в галузі науки і технології (S& T) та інноваційної сфери (ці пріоритети змінюються кожні п'ять років Верховною Радою України);

- проект повинен бути спрямований на практичну реалізацію модерних, високотехнологічних та енергозберігаючих технологій, випуск конкурентоспроможної продукції;

- фінансові показники проекту мають бути обґрунтовані, документація повинна відповідати технічним, екологічним та соціальним стандартам України;

- технічні характеристики нового продукту повинні відповідати національним та світовим стандартам;

- заздалегідь повинні бути вирішені питання юридичного захисту і підтримки продукту або технології;

- фінансовий, правовий статус, а також «запас міцності» підприємства при реалізації окремого проекту повинен відповідати критеріям прийнятності та реалізації проекту.

Спеціальна Міжвідомча комісія, яка нараховує співробітників різних організацій і міністерств повинна відповідати за відбір проектів, зобов'язана мати підвідділи, що відповідають за різні галузі економіки (машинобудування, сільське господарство, легка промисловість тощо). Якщо проект здійснюється в рамках одного міністерства або агентства, можливе формування комісії представниками конкретного міністерства чи відомства для розгляду проекту. Конкурс є відкритим, стартує після оголошення в Інтернеті і в засобах масо-

вої інформації (в спеціалізованих журналах). Умови конкурсу мають бути оголошені задовго до встановленого терміну міністерствами, відповідальними за програми за профілем їх діяльності. Наприклад, Міністерство інфраструктури України відповідає за модернізацію залізничної системи, програма модернізації може включати в себе кілька проектів, спрямованих на створення нового обладнання, товару або послуги. Наприклад, Міністерство інфраструктури України має спільно з Міністерством економічного розвитку і торгівлі здійснювати координацію даного проекту.

Формально конкурс на фінансування інноваційних проектів є безкоштовним і відкритим, проте насправді часто перемажець визначений ще до початку конкурсу та інші учасники створюють видимий ефект конкурентної боротьби. Якщо у проекті визначені ключові показники ефективності, результати реалізації проекту співвідносяться із спочатку заданими показниками. Дуже часто цілі інноваційного проекту чітко невизначені, крім того, не всі проекти мають достатній бюджет для досягнення визначених цілей, що досить часто є причиною відсутності досягнення поставлених завдань по закінченні реалізації проекту.

Суттєве значення для осмислення державної інноваційної політики в Україні є процес селекції інноваційних проектів для надання підтримки та виділення фінансування. В даний час відсутня пряма підтримка з боку держави і R&D організацій, що здійснюють інноваційну діяльність, але їхні окремі інноваційні проекти можуть претендувати на різні форми державної підтримки, відбір яких відбувається на конкурсній основі. Ця ситуація різко контрастує з підтримкою R&D, де держава надає основний обсяг фінансування для організацій у рамках різних грантів, а не на конкурсній основі. Узагальнивши позитивні і негативні сторони національної інноваційної політики України за останні роки, можна представити їх у вигляді SWOT-аналізу (табл. 2).

Інноваційні проекти відбираються на підставі Закону «Про наукову і науково-технічну експертизу» [9], який визначає правові, організаційні та фінансові основи експертної діяльності в науково-технічній сфері, а також загальні основи і принципи регулювання суспільних відносин у сфері організації та проведення наукової і науково-технічної експертизи

Таблиця 2. SWOT-аналіз інноваційної політики України

Сильні сторони	Слабкі сторони
частково зберігся науковий потенціал, наявність певних напрацювань, кваліфіковані фахівці з вищою освітою, ряд R&D організацій, володіє інноваційним потенціалом; відбувається становлення інфраструктури інноваційної діяльності (технопарки, бізнес-інкубатори та інших елементів інноваційної інфраструктури); розповсюдження інформаційних технологій; підготовка, розгляд і прийняття законів та інших законодавчих актів, що регулюють інноваційну діяльність (особливо в галузі захисту прав інтелектуальної власності)	низький попит на інновації в промисловості (низька частка інтелектуальної ренти в продукції); відсутність спеціалізованих позабюджетних коштів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності; обмежена кількість джерел інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності на конкурсній основі; низька якість бізнес-середовища, адміністративні та фінансові бар'єри для малого бізнесу, в тому числі й інноваційного; протиріччя нормативних актів і законів, в законодавстві бідно представлені кількісні показники інноваційного розвитку і заходи для його активізації
Можливості	Загрози
можливості розвитку інноваційних підприємств у секторі малого та середнього бізнесу як на території України, так і з взаємодією з країнами ЄС; розширення ЄС і зростання цін – умови для передачі виробничих потужностей в Україну з країн Західної Європи	збереження в народному господарстві ресурсномістких галузях та консервація технологічної відсталості; відсутність політичного консенсусу з питань модернізації та інноваційного розвитку, що обумовлює нестабільні умови для інноваційної діяльності

Авторська розробка.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

з метою забезпечення наукового обґрунтування структури та змісту пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, науково-технічних, соціально-економічних, екологічних програм і проектів, визначення напрямів науково-технічної діяльності, аналізу та оцінки ефективності використання науково-технічного потенціалу, результатів досліджень.

Висновки

Таким чином, первинною метою модернізації є об'єднання суспільства шляхом взаємодії держави, бізнесу, населення, ЗМІ, громадських організацій для розробки єдиної ідеологічної концепції інноваційного розвитку, де будуть відображені економічні, соціальні, політичні та культурні можливості держави, а також потенційні вигоди, які може отримати країна від проведення структурних перетворень.

Визначення чітких завдань розвитку економіки, що відповідають умовам сучасного етапу. За роки ринкових реформ державні органи влади, наукове та експертне співтовариство розглядали різні сценарії соціально-економічного розвитку, проте ні один не був успішно реалізований.

Таким чином, визначальною метою інноваційного розвитку має стати розробка системи ключових показників розвитку економіки в довгостроковій перспективі, що дозволяє сформувати в суспільстві, бізнес-колах і державних органах влади правильну мотивацію і розуміння кінцевих результатів державної ІП, а також банальну віру в успіх.

Список використаних джерел

1. Алексеева К.А. Удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава. – 2008. – №9 – С. 30–35.
2. Атаманова Ю.Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора юрид. наук: спец. 12.00.04 «Гос-

подарське право; Господарсько-процесуальне право» / Ю.Є. Атаманова; Національна юридична академія ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2009. – 38 с.

3. Ворона Д.М. Формування та реалізація державної інноваційної політики: галузевий аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного регулювання» / Д.М. Ворона; Донецький державний університет управління. – Запоріжжя, 2008. – 23 с.

4. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003, №18, №19–20, №21–22, ст. 144.

5. Гринев Б.В. Інноватика: учеб. пособие / Б.В. Гринев, В.А. Гусев. – Х.: ИСМА, 2010. – 352 с.

6. Державне регулювання економіки [Текст]: навч. посібник / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Г.Ф. Куценко та ін.]. – Вид. 2-ге, доопрац. і доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 440 с.

7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради. – 1991, №47, ст. 646.

8. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» Відомості Верховної Ради. 1992, №12, ст. 165.

9. Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу» Відомості Верховної Ради. – 1995, №9, ст. 56.

10. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» // Відомості Верховної Ради України. – 1999, №40, ст. 363.

11. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002, № 40-IV // www.zakon.rada.gov.ua Глобальні та національні проблеми економіки 189.

12. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль: Тернограф, 2009. – 304 с.

13. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації та викликів [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 005.51:005.21

О.Ю. БІЛЕНЬКИЙ,
д.е.н., професор кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана

Бенчмаркінг як інструмент стратегічного аналізу: світовий досвід

У статті досліджено процес еталонного співставлення (бенчмаркінг), що на сьогодні є одним з методів ефективної стратегії бізнесу. Визначено теоретико–практичні аспекти застосування бенчмаркінгу в зарубіжних країнах. Розглянуто досвід реалізації конкурентної стратегії зарубіжними фірмами та виявлені напрями, які можливо застосувати в Україні. Визначено, що концепція бенчмаркінгу є актуальною для українських підприємств.

Ключові слова: бенчмаркінг, стратегічний аналіз, конкурентні переваги, конкурентний аналіз.

А.Ю. БЕЛЕНЬКИЙ,
д.э.н., профессор кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Бенчмаркинг как инструмент стратегического анализа: мировой опыт

В статье исследован процесс эталонного сопоставления (бенчмаркинг), который сегодня является одним из методов эффективной стратегии бизнеса. Определены теоретико–практические аспекты применения бенчмаркинга в зарубежных странах. Рассмотрен опыт реализации конкурентной стратегии зарубежными фирмами и определены направления, которые возможно использовать в Украине. Доказано, что концепция бенчмаркинга является актуальной для украинских фирм.

Ключевые слова: бенчмаркинг, стратегический анализ, конкурентные преимущества, конкурентный анализ.

О.У. BILENKIY,
doctor of economics, professor of International Accounting and Auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Benchmarking as a tool of strategic analysis: international experience

The paper investigates benchmarking, which today is one of the effective methods of business strategy. The theoretical and practical aspects of benchmarking in foreign countries are determined. The experience of realization of competitive strategy and foreign firms identified areas that can be applied in Ukraine. The concept of benchmarking is important for Ukrainian companies.

Keywords: benchmarking, strategic analysis, competitive advantage, competitive analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах в пошуках конкретних переваг підприємства різних сфер діяльності спрямовують зусилля на розробку нових методів вдосконалення підприємницької діяльності. Іншими словами, підвищення якості ведення бізнесу прямо пов'язано з використанням сучасних підходів до управління.

Конкурентоспроможність підприємства на ринку полягає у швидкому реагуванні на зміни навколишнього середовища, в тому числі й споживчого попиту за умови за-

безпечення максимальної ефективності використання ресурсів та витрат.

Так, за останні декілька років описаний як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі бенчмаркінг, тобто процес еталонного співставлення, став одним із найбільш ефективних методів управління та розробки стратегії підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Роль та місце стратегічного планування в управлінні господарською діяльністю підприємств досліджувались багатьма зарубіж-

ними та вітчизняними вченими: І. Ансофом, В.М. Архіповим, В.С. Кабаковим, Б. Карлофом, А.Н. Петровим, М. Портером, Р. Холлом та ін. Праці таких зарубіжних авторів, як Т. Бендел, Ю.Л. Баультер, Р. Кемп, С. Міллер, присвячені саме бенчмаркінгу. Проаналізувавши роботи цих авторів, варто зазначити, що питання, що стосуються формування конкурентної стратегії функціонування та розвитку підприємств в умовах конкурентної боротьби, потребують подальшого дослідження. Недостатньо також у зарубіжній літературі спеціальних праць, які відображають бенчмаркінг, що представляє собою пошук еталонної ринкової діяльності, вивчення чужого досвіду та впровадження у власну практику як конкурентну стратегію.

Мета статті полягає у вивченні зарубіжного досвіду, в дослідженні теоретичних та практичних питань застосування бенчмаркінгу на зарубіжних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Досвід підприємств конкурентів, а також успішних компаній необхідно вивчати та застосовувати до своєї компанії, детально проаналізувавши сильні та слабкі сторони. Можливість подібного сканування бізнес-процесу успішної організації, використання чужої практики на вдосконалення своєї діяльності дає метод еталонного співставлення, або бенчмаркінг.

Даний метод допоможе підприємству досягнути висот у бізнесі та створити свої конкурентні переваги за рахунок запозичення чужих ідей та стратегій та впровадження їх у своєму бізнесі. Потужний інструмент вдосконалення підприємницької діяльності, бенчмаркінг є ефективним методом вивчення не тільки досвіду інших організацій, а й власного.

Концепція бенчмаркінгу зародилась наприкінці 50-х років, коли японські спеціалісти відвідали провідні компанії США та Західної Європи з метою вивчення та подальшого використання їх досвіду.

Родоначалником бенчмаркінгу є японські компанії, які навчилися ідеально вивчати, систематизувати та копіювати чужі досягнення. Вони ретельно досліджували європейські та американські товари та послуги, щоб виявити їхні сильні та слабкі сторони, а потім випускали дещо схоже по нижчій ціні. При цьому японські виробники успішно переносили технології та ноу-хау з однієї сфери бізнесу в іншу.

Так, у середині ХХ ст. японські виробники поклалися в конкурентній боротьбі перш за все на більш низьку вартість робочої сили. По мірі того як західні підприємці переміщували виробничі потужності у країни з низькою вартістю робочої сили, японські виробники збільшували інвестиції у розробку нових технологій, у тому числі інформаційних та телекомунікаційних, та спромоглися досягти переваг як за різноманіттям, так і за якістю продукції. В той час коли європейські та американські виробники зосередили свою увагу на раціоналізації виробництва, японським компаніям вдалося прискорити процес виробництва за рахунок впровадження новітніх технологій, нової техніки, а потім розробити торгові марки зі світовим іменем. Наступний їх крок – створення потужних альянсів. Звідси слідує, що найкращий спосіб зберегти накопичені переваги – постійно вдосконалювати вже існуючі навички та набуття нових. Компанія, яка керується стратегічними намірами та яка ставить за основу своєї діяльності бенчмаркінг, готова до успішної конкурентної боротьби з достойним супротивником – великою, яка не має фінансових проблем компа-

нією, що потребує ретельної побудови власної позиції, а отже дозволяє правильно розподілити обмежені ресурси.

Термін «бенчмаркінг» з'явився у 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджу (США). Сьогодні існують різні визначення поняття «бенчмаркінг». Керівник Глобальної мережі бенчмаркінгу (Global Benchmarking Network) Роберт К. Кемп вважає: «Бенчмаркінг – це постійний процес вивчення та оцінки товарів, послуг та досвіду виробництва серйозних конкурентів або тих компаній, які є визнаними лідерами в своїх галузях» [1]. Виконавчий директор компанії Allied Signal Лоуренс Босіді під бенчмаркінгом розуміє аналіз конкретних заходів, запозичення переваг, отриманих на основі аналізу досвіду інших компаній, та використання у власній компанії найкращих прийомів, привнесених ззовні [2]. Більшість спеціалістів притримуються думки, що бенчмаркінг – це вивчення та впровадження методів управління інших, успішно працюючих за допомогою їх організацій, шляхом порівняння з ними після виявлення слабких сторін своєї організації [3].

Цілеспрямоване використання бенчмаркінгу почалося в 1979 році у корпорації Хегох. Тоді фірми, що конкурують, запропонували споживачам аналогічні за якістю товари за більш низькими цінами. Це стало причиною початку виконання корпорацією Хегох проекту «Бенчмаркінг конкурентоспроможності», спрямованого на аналіз витрат, а також якості власних продуктів у порівнянні з японськими аналогами. Проект мав великий успіх. З тих пір бенчмаркінг є частиною бізнес стратегії корпорації Хегох.

Теорія та практика, що склалася, а також проникнення еталонного порівняння в різні сфери діяльності організацій сприяє виокремленню певних видів бенчмаркінгу в залежності від об'єкта порівняння та того, що порівнюється:

- порівняльний бенчмаркінг передбачає порівняння показників діяльності свого підприємства з показниками підприємств конкурентів;
- стратегічний бенчмаркінг – випереджаючий аналіз майбутніх напрямків та варіантів для вибору на ринках, у процесах, технологіях та розподілі ресурсів, які можуть вплинути на стратегічний напрям та розвиток;
- товарний бенчмаркінг передбачає порівняння власних товарів з товарами конкурентів;
- процесний бенчмаркінг визначає порівняння процесів усередині організації, процесів конкурентів, а також компаній-лідерів на ринку, що аналізується. Своєю чергою, процесний бенчмаркінг в залежності від вибору партнера за еталонним співставленням поділяється на:
 - внутрішньофірмовий – порівняння ефективності роботи окремих підрозділів одного підприємства;
 - конкурентний – аналіз стратегії, процесу та практичних методів конкурентів в тій же галузі;
 - загальний – аналіз процесів (функцій) кращих організацій без обмеження за галузеву приналежністю;
 - міжнародний (глобальний) – порівняння з підприємствами світового рівня.

З часом бенчмаркінг довів свою спроможність у виробничій сфері. Його філософія використовується у багатьох фірмах, у тому числі в Kodak, DuPont, Motorola, IBM, Ford Motor, General Electric, Shell. Технологія бенчмаркінгу активно використовується в Інтернеті для досягнення конкурентних переваг перед сайтами лідерами.

Однією з цілей конкурентної співпраці та зворотним боком концепції бенчмаркінгу є обмеження доступу потенційних суперників до досліджень та розробок. Наприклад, найбільші японські фірми в боротьбі за споживача на ринку телевізорів та аудіоапаратури використали багато методів конкурентної боротьби проти західноєвропейських та американських конкурентів, але в той же час пропонували їм свою допомогу у виробництві техніки «наступного покоління» – відеомагнітофонів, портативних відеокамер та програвачів компакт-дисків. Ідея полягала в тому, що західні конкуренти можуть скористатися та скоротити витрати на розробки, що в більшості випадків і відбувалося. Але компанії, які відмовилися від запланованих досліджень та розробок, не є серйозними суперниками у боротьбі за ринки нових товарів. Співпраця також може бути використана для того, щоб виявити слабкі та сильні сторони конкурентів. Так, спільні підприємства «Мазда» з компаніями «Дженерал Моторз» та «Форд» дали японським виробникам унікальний шанс ознайомитися з досягненнями американського автомобілебудування в галузі зниження витрат виробництва, підвищення якості та нових технологій. Крім того, японські фірми отримали інформацію щодо методів конкуренції, які практикуються у «Форд» та «Дженерал Моторз», а також в яких випадках американці вступають у боротьбу та в якій ситуації вони залишаються осторонь. Вірно й те, що «Форд» та «Дженерал Моторз» отримали доступ до досвіду японського партнера-суперника.

Шлях конкурентного інформаційного оздоровлення підприємства задає нову точку зору на стратегію. Це виражається в тому, що стратегічні наміри забезпечують послідовність у розподілі ресурсів протягом довгострокового періоду. Яскраво виражений корпоративний виклик фокусує зусилля співробітників організації у середньостроковій перспективі. І нарешті, конкурентні інновації дозволяють знизити ризики бізнес-суперництва у короткостроковому періоді.

Послідовність у довгостроковій перспективі, концентрація зусиль у середньостроковій та інновації у короткостроковому періоді створюють у сукупності необхідні умови для управління обмеженими ресурсами у прагненні до стратегічних цілей.

Для досягнення конкурентних переваг на українському ринку необхідно зорієнтувати бізнес на виробництво інноваційних товарів. Оскільки інновації коштують дорого, потрібно ширше використовувати переваги бенчмаркінгу. Успішним прикладом використання бенчмаркінгу може стати Китай, промисловість якого вийшла у світові лідери завдяки вдалому копіюванню світових успішних проектів.

В умовах відносин, що глобалізуються, українським компаніям варто шукати нові конкурентні переваги, щоб захистити свої позиції на вже зайнятих ринках та виходити на міжнарод-

ні ринки, а стратегія бенчмаркінгу може створити сприятливі умови для досягнення цих цілей. Стратегія, заснована на концепції бенчмаркінгу, є вдалою можливістю знизити витрати з розробки конкурентних переваг та дозволить компанії рухатися далі на основі інформації, отриманої легальним шляхом.

Корисний досвід можна перейняти і у компаній, які діють в інших галузях. Такий тип бенчмаркінгу називається загальним. Вивчення зарубіжних аналогів допомагає при побудові системи управління, визначенні пріоритетів розвитку. Західний досвід особливо корисний при виборі моделі росту компанії.

Висновки

Сьогодні в бізнес-організаціях зростає роль та значення системи управління, яка здатна своєчасно приймати адекватні рішення та створювати всі необхідні умови (ресурсні, фінансові, кадрові, інформаційні) для їх реалізації. Основним фактором, який визначає комерційний успіх підприємства, є його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність як комплексне поняття означає відповідність товарів та послуг, які виробляє компанія, потребам та очікуванням споживачів не тільки за якісними, технічними, економічними та естетичними характеристиками, а й за комерційними та іншими умовами реалізації.

У наш час бенчмаркінг є невід'ємною базою оцінки та обґрунтування планів вдосконалення та підвищення конкурентоспроможності багатьох успішних підприємств, кожне з яких прагне стати кращим за інших учасників ринку за тими чи іншими показниками чи їх сукупності та зберегти отримані переваги протягом максимально довгого часу.

Термін «бенчмаркінг» означає систематичну діяльність, спрямовану на пошук, оцінку та навчання на кращих прикладах. Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути: продукція, витрати, бізнес-процес, стратегія. Бенчмаркінг – це не тільки передова технологія конкурентного аналізу, а й концепція, яка передбачає прагнення підприємства до безперервного вдосконалення, а також сам процес вдосконалення.

Для зарубіжної бізнес-практики властиве різноманіття видів бенчмаркінгу: конкурентний, загальний, внутрішній, стратегічний, функціональний.

Список використаних джерел

1. Robert C/ Camp/ Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance/ – ASQC Quality Press, 1989.
2. Харри М., Шредер Р. 6 SIGMA. – М.: ЭКСМО, 2003. – 464 с.
3. Голубева Т.Г., Елисеєв О.Н. Бенчмаркинг, как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Обращение. – 2002. – 1. – С. 60–62.

Оцінка ефективності фінансово-економічної діяльності банків

Розкрито основні засади сучасної методики розрахунку показників фінансово-економічної ефективності банківських установ, визначено її недоліки та переваги. Досліджено, проаналізовано та зроблено висновки щодо ефективності здійснення адміністративних та інших операційних витрат банків.

Ключові слова: банк, прибутковість активів, прибутковість капіталу, чиста процентна маржа, чистий спред, ефективність витрат банку.

Оценка эффективности финансово-экономической деятельности банков

Раскрыты основные принципы современной методики расчета показателей финансово-экономической эффективности банковских учреждений, определены ее недостатки и преимущества. Исследованы, проанализированы и сделаны выводы относительно эффективности осуществления административных и прочих операционных расходов банков.

Ключевые слова: банк, доходность активов, доходность капитала, чистая процентная маржа, чистый спред, эффективность затрат банка.

Evaluation of financial and economic activity of banks

The basic principles of modern methods of calculation of the financial and economic efficiency of banks, defines its advantages and disadvantages. Studied, analyzed and conclusions on the efficiency of the administrative and other operating expenses of banks.

Keywords. Bank, return on assets, return on equity, net interest margin, net spread, the cost effectiveness of the bank.

Постановка проблеми. Українським банкам необхідно підвищувати ефективність своєї фінансово-економічної діяльності, оскільки останнім часом вона зазнала суттєвих змін, зокрема підвищення вимог до банків, криза на кредитних ринках та в країні загалом, обмежені можливості отримання прибутку та поширення процесів злиття і поглинання, що, в цілому, змінює погляди на подальший розвиток вітчизняного банківського бізнесу. Тому актуальною проблемою та пріоритетним напрямом сучасного розвитку банківських установ постають питання щодо управління їх фінансово-економічною ефективністю, а одним з ключових етапів успішного управління банком є своєчасна й достовірна оцінка цієї ефективності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зростання протягом останніх років кількості робіт, присвячених питанням оцінки ефективності банківської діяльності й вибору інструментарію оцінки, лише підтверджує актуальність цього напрямку досліджень. До теоретико-методологічних та організаційних питань оцінки ефективності в банківській сфері зверталися як українські вчені – О. Мертенс, Г. Карчева, О. Примостка, А. Пілявський, Ю. Маців, Н. Галайко, А. Мещеряков, А. Герасимович, І. Парасій–Вергуненко, О. Васюренко, В. Кочетков, С. Буєвич, так і закордонні – Л. Аллен, А. Бергер, Р. Деянг, Д. Хемпфрі, Л. Местер, Т. Коеллі, М. Фаррел, Дж. Пастор, К. Толчин, А. Пересецький, С. Моїсєєв, В. Белоусова.

Аналіз і узагальнення наукових результатів, отриманих вищезазначеними та іншими науковцями, дозволили визначити об'єктивну необхідність більш глибокого дослідження методу фінансових коефіцієнтів як інструмента оцінки фінансово-економічної ефективності банківської діяльності.

Мета статті. Дослідити необхідність аналізу показників ефективності фінансово-економічної діяльності банку, розглянути основні методики розрахунку цих коефіцієнтів та виявити їх недоліки.

Виклад основного матеріалу. Під ефективністю діяльності банку слід розуміти його здатність досягати поставлених цілей шляхом оптимального використання ресурсів, враховуючи при цьому не лише мікроекономічну, а й макроекономічну функції банків у ринковій економіці. Забезпечення ефективного функціонування банківської установи, у свою чергу, потребує раціональної організації аналітичної роботи, результати якої є основою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських фінансових рішень. За допомогою аналізу стає можливим визначення тенденцій та закономірностей фінансово-економічної діяльності банку, оцінка характеру впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на його функціонування; науково-обґрунтоване планування подальшої роботи та контроль за її виконанням; визначення потенціалу майбутнього розвитку банківської установи та пошук резервів для підвищення ефективності її фінансово-економічної діяльності [1].

Науковці, як правило, ставлять за мету дослідження методології оцінювання ефективності та удосконалення її окремих теоретико-методологічних аспектів – розвиток аналітичного інструментарію фінансово-економічної оцінки банківської діяльності, підвищення достовірності її результатів тощо.

При базовій оцінці фінансово-економічної діяльності банківських установ основними показниками ефективності виступають коефіцієнти рентабельності активів (ROA) та при-

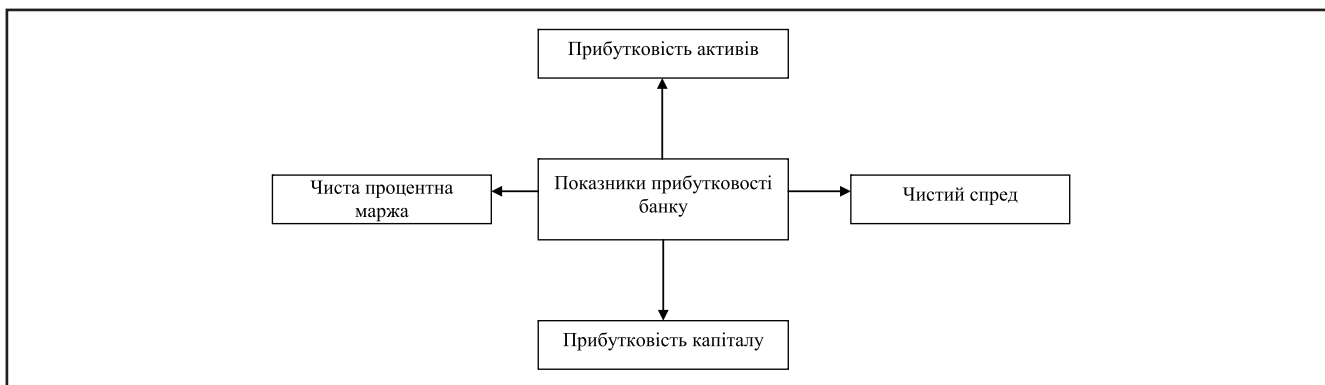


Рисунок 1. Основні показники прибутковості банківської діяльності

бутковості капіталу (ROE), чиста процентна маржа і чистий спред (рис. 1).

Проте слід відзначити, що не дивлячись на переваги методу фінансових коефіцієнтів (простоту розрахунку та інтерпретації отриманих даних, доступність для всіх суб'єктів оцінки), використання методу обмежується складністю визначення факторів впливу на ефективність, ретроспективним характером оцінювання, зосередженістю на короткострокових фінансових результатах фінансово-економічної діяльності банку, що значною мірою зменшує цінність такого аналізу для прийняття важливих стратегічних фінансово-економічних рішень.

Аналіз показників прибутковості, що представлені в таблиці, дозволяє зробити висновки, що протягом 2005–2007 років банківська система України успішно розвивалася, що підтверджується зростанням рентабельності активів та капіталу. Якщо на 01.01.2006 прибутковість активів становила 1,31%, то на 01.01.2008 – 1,50%, тобто зросла на 0,19 п. п. Аналогічна тенденція спостерігається і за показником прибутковості капіталу, який зріс на 01.01.2008 р. на 2,28 п. п., порівняно з даними на 01.01.2006 р., і становив 12,67%.

Проте фінансово-банківська криза суттєво вплинула на показники рентабельності активів і капіталу вітчизняних банків, які були від'ємними протягом 2009–2011 років, а найбільше від'ємне значення спостерігалось на 01.01.2010, відповідно –4,38% та –32,52%. Навіть завдяки підвищенню кредитних процентних ставок, що вплинуло на зростання показника чистої процентної маржі в аналізованому періоді, банкам не вдалося уникнути значних збитків, спричинених різким погіршенням якості кредитного портфеля внаслідок неповернення кредитів.

Слід також зауважити, що поступове зниження показників чистої процентної маржі та чистого спреду, починаючи з 01.01.2010, свідчить про скорочення різниці між середньозваженими процентними ставками за активними і пасивними операціями банків, тобто про зменшення їх чистої дохідності.

Такий підхід до оцінки ефективності фінансово-економічної діяльності банків є досить універсальним і дозволяє ке-

рівництву банку оцінювати діяльність кредитної установи за тими самими критеріями, за якими її оцінюють зовнішні аналітики. Таким чином, декомпозиційний аналіз власного капіталу має важливе значення саме для стратегічного управління фінансово-економічною діяльністю банків. У цій методиці прибутковість банку оцінюється показниками ROE та ROA, а мультиплікатор капіталу (МК) характеризує загальний ступінь ризикованості банківської діяльності.

Залежність між прибутком і ризиком описується наступною моделлю: $ROE = ROA * MK$ і вказує на взаємозв'язок прибутку із джерелами формування банківських ресурсів. І чим вищим буде прибуток, тим більш ризикованою буде структура банківського балансу за інших однакових умов.

Якщо ефективність фінансово-економічної діяльності банку буде знижуватися, то для забезпечення заданого рівня прибутковості капіталу іноді необхідно погодитись на вищий ризик – збільшити відношення активів до капіталу (МК). Це означає, що навіть банк із невисоким показником прибутковості активів може досягти відносно високого рівня прибутковості капіталу за рахунок максимально можливого використання своїх зобов'язань.

На основі результатів аналізу рентабельності капіталу (ROE) та активів (ROA), у тому числі використання поглибленого аналізу прибутковості капіталу – моделі Дюпона, як інструмента оцінювання ефективності банківської діяльності, можемо відзначити основні недоліки:

1) обмежені можливості врахування валютного та процентного ризиків, які займають одне із центральних місць у банківській діяльності. У період кризи ключовими факторами зниження ефективності фінансово-економічної діяльності банків і, відповідно, рентабельності їх капіталу та активів були саме якість цих активів та рівень концентрації валютного і процентного ризиків;

2) ретроспективний і короткостроковий характер оцінки. Результати дослідження доводять нездатність показників ROE та ROA визначити «фінансово-ефективні» та «фінансово-неефективні» банки. За останній квартал 2008 року

Динаміка показників прибутковості банківської системи України на 1 січня*

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прибутковість активів, %	1,31	1,61	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07
Прибутковість капіталу, %	10,39	13,52	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46
Чиста процентна маржа, %	4,90	5,30	5,03	5,30	6,21	5,79	5,32	4,51	3,84	4,10
Чистий спред, %	5,78	5,76	5,31	5,18	5,29	4,84	4,51	3,75	2,72	3,17

Складено на основі даних [2, 3].

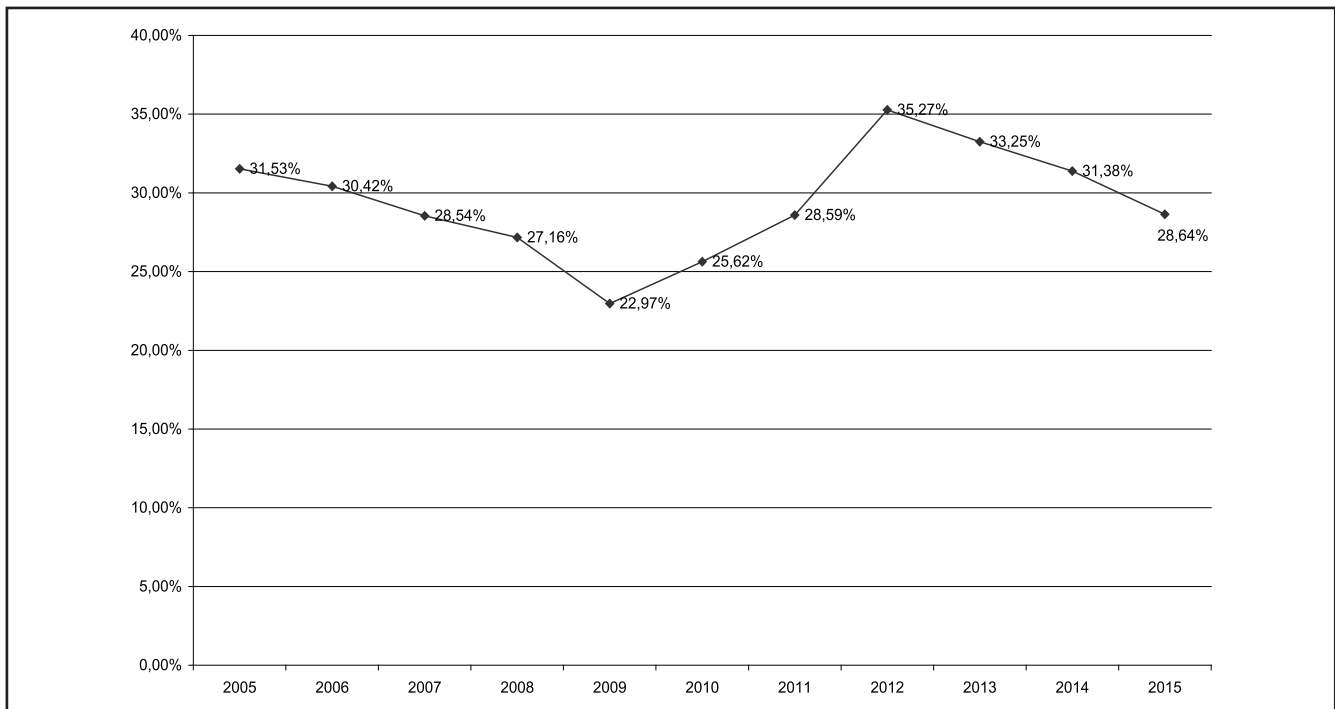


Рисунок 2. Динаміка показника CIR (Cost Income Ratio) на 1 січня

прибутковість капіталу вітчизняних банків була однією з найвищих протягом досліджуваного періоду, проте наступний квартал показав різні результати фінансово-економічної діяльності банків, а тому й ефективність їх має бути різною.

Таким чином, проаналізовані вище основні показники прибутковості можуть бути використані для оцінки ефективності фінансово-економічної діяльності банківських установ лише в короткостроковому періоді, оскільки вони не дають можливості оцінити стабільність потоків доходів, що генеруються банками в майбутньому.

Поряд із вищезазначеними показниками прибутковості заслуговує на увагу коефіцієнт, який характеризує ефективність витрат банку – CIR (Cost Income Ratio) – відношення адміністративних та інших операційних витрат до валового доходу [4]. Чим меншим є значення цього показника, тим ефективніше банківська установа здійснює свою фінансово-економічну діяльність.

Адміністративні витрати, які традиційно займають суттєву питому вагу у структурі загальних витрат банку, є контрольованими з позиції менеджменту банківської установи. Тому показник CIR використовується з метою визначення ефективності керівництва банку мінімізувати адміністративні та інші операційні витрати, що за умови незмінного рівня доходів забезпечить збільшення прибутку.

Результати оцінки фінансово-економічної ефективності діяльності українських банків за допомогою показника CIR представлені на рис. 2.

Таким чином, як свідчать дані рис. 2, ефективність витрат банківської системи України поступово покращувалась, починаючи з 2004 року до початку 2009 року, і найнижче значення показника CIR спостерігається саме на 01.01.2009 – майже 23%. Проте у зв'язку з фінансово-економічною кризою, ефективність витрат українських банків почала погіршуватися, про що свідчить поступове зростання показни-

ка CIR протягом 2009–2011 років, найвище значення якого спостерігається на 01.01.2012 – 35,27%, але за результатами фінансово-економічної діяльності вітчизняних банків у 2012–2014 роках ефективність їх витрат дещо покращилась, на що вказує зниження досліджуваного показника на 6,63 п. п., що становив на 01.01.2015 – 28,64%.

Висновки

Отже, підвищення середнього рівня прибутковості банківської установи за умови, що рівень ризику не буде перевищувати встановлене менеджментом граничне значення, слід визнати стратегічною метою фінансово-економічної діяльності банку. Низькі показники прибутковості капіталу та активів пов'язані, насамперед, з нарощуванням капітальної бази та сукупних активів банку без адекватного приросту прибутків.

Враховуючи те, що метод коефіцієнтів є досить простим та легко впроваджується в практичну діяльність банківських установ, він не завжди може бути визнаний адекватним методологічним підходом до вирішення задачі щодо формування комплексної оцінки фінансово-економічної ефективності банківської діяльності, оскільки відсутність прямих залежностей між окремими групами коефіцієнтів, їх відносна самостійність та відмінності в граничних значеннях призводить до майже повної відсутності взаємозалежності між окремими показниками і, як наслідок, до неможливості формування інтегральної оцінки, що являє собою один узагальнюючий результат за всіма розрахунковими коефіцієнтами. Слід також визнати, що оцінка результатів фінансово-економічної ефективності банківської діяльності за допомогою різноманітних коефіцієнтів є складною задачею й через те, що одні аналітичні показники характеризують фінансово-економічну ефективність з позитивного боку, інші – з негативного, що може призводити до плутанини у формуванні загальної комплексної оцінки.

Тому, з огляду на означені вади коефіцієнтного аналізу, для аналітичної оцінки фінансово-економічної діяльності банківської установи необхідно використовувати модель, яка б дозволила об'єднати декілька показників, в результаті чого отримують одне число (інтегральну оцінку). Такою моделлю може бути динамічна нормативно-індексна модель [5], побудована за допомогою методів непараметричної статистики. На користь доцільності практичного застосування цієї моделі свідчить те, що методи непараметричної статистики все частіше використовуються в економічних дослідженнях, зокрема для аналізу фінансового стану підприємства за даними звітності, визначення фінансової стійкості банку, аналізу ліквідності та платоспроможності банку і банківської системи в цілому, оцінювання ризикованості та соціально-економічної ефективності банківської установи.

Список використаних джерел

1. Буряк А.В. Особливості визначення ефективної діяльності банку / А.В. Буряк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 1(8) / 2010. Частина II. – Харків, 2010. – С. 41–46.
2. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
3. Доходи та витрати банків України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
4. Гладких Д. Основні складові доходів і витрат українських банків / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2012. – №5. – С. 40–45.
5. Лисенок О.В. Динамічна модель оцінки соціально-економічної ефективності банківської діяльності / О. В. Лисенок // Соціальні, економічні та фінансові проблеми в умовах глобалізації / Міжнарод. – практ. конф., 7 березня 2014 р., м. Сімферополь: тези доп. – Сімферополь: HO Economics, 2014. – С. 114–117.

Р.І. ЗАВОРОТНИЙ,
к.е.н., докторант, доцент кафедри фінансів підприємств, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Проблеми вартісно-орієнтованого управління у нафтопереробному секторі України

Статтю присвячено проблемам впровадження концепції вартісно-орієнтованого управління діяльністю вітчизняних підприємств. Зокрема, на прикладі нафтопереробних підприємств автор розглядає проблеми фінансового вартісно-орієнтованого управління та надає відповідні методичні рекомендації з його удосконалення.

Ключові слова: стратегічне фінансове вартісно-орієнтоване управління, грошова додана вартість, загальна доходність акціонерів, середньозважена вартість капіталу, Z-коефіцієнт фінансового стану, β -коефіцієнт ризиковості, ексцес функції.

Р.И. ЗАВОРОТНИЙ,
к.э.н., докторант кафедры корпоративных финансов и контроллинга,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
А. А. СИГАЙОВ,

д.э.н., профессор, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Проблемы стоимостно-ориентированного управления в нефтеперерабатывающем секторе Украины

Статья посвящена проблемам внедрения концепции стоимостно-ориентированного управления деятельностью отечественных предприятий. В частности, на примере нефтеперерабатывающих предприятий автор рассматривает проблемы финансового стоимостно-ориентированного управления и приводит соответствующие методические рекомендации по его усовершенствованию.

Ключевые слова: стратегическое финансовое стоимостно-ориентированное управление, денежная добавленная стоимость, общая доходность акционеров, средневзвешенная стоимость капитала, Z-коэффициент финансового состояния, β -коэффициент рисковости, эксцесс функции.

R.I. ZAVOROTNIY,
PhD. (Econ. Sci.), doctoral student of department of corporate finance and controlling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
A. A. SIGAYOV,
D.Sc., professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

Problems of value-oriented management refinery sector in Ukraine problems of the value-based management of the oil refineries of Ukraine

Offered article is devoted to problems of implementation of the «value-based management» concept into activity of the domestic enterprises. In particular, on the example of the oil refineries the author considers problems of the financial value-based management and offers some methodical recommendations for its improvement.

Keywords: strategic financial value-based management, cash value added, total shareholders' return, weighted average cost of the capital, Z-score, β -ratio, function excess.

Постановка проблеми. Глобальна економічна криза спонукає вітчизняні підприємства до мобілізації всіх ресурсів задля відновлення конкуренто- і платоспроможності. Оскільки відповідно до канонів політекономії капітал ви-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ступає основним фактором виробництва, ефективна мобілізація цього бізнес-ресурсу неможлива без моніторингу ринкової вартості підприємства як об'єкту інвестування. Максимізація такої вартості підвищує обсяги й доступність інвестиційних ресурсів для підприємства, становить основну мету системи вартісно-орієнтованого управління (з англ. value-based management, VBM) та характеризує актуальність представленої дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам оцінювання впливу фінансового управління на інвестиційну (ринкову) вартість підприємства присвячені праці А. Дамодарана [1], М. Вайсенрідера [2], С. Майєрса [3], Д. Волкова, І. Івашківської, Т. Момот [4], О. Єськова та ін. Разом з тим приведеними авторами не досліджено характер впливу зміни ефективності управління кризовими підприємствами (якими нині є всі вітчизняні нафтопереробні підприємства) на їхню ринкову вартість.

Метою статті виступає узагальнення найбільш питомих проблем впровадження концепції VBM у діяльність українських нафтопереробних підприємств та можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. У межах дисертаційного дослідження системи стратегічного фінансового управління вартістю у вітчизняному нафтопереробному секторі нами було узагальнено ряд висновків, що пропонується далі. Саму систему нами охарактеризовано як процес, що охоплює розробку й прийняття на вищому організаційному рівні загального середньо- та довгострокового плану з управління фінансовими ресурсами задля досягнення запланованого рівня вартості зрілого підприємства (або його окремих стратегічних господарських одиниць), проміжний контроль результатів реалізації планових заходів та їх своєчасну корекцію відповідно до економічних реалій.

Ефективність такої системи фінансового управління було запропоновано оцінювати на основі сукупності стратегічних фінансових показників господарського зростання (з англ. development-oriented financial indicators, DOFIN). Склад сукупності сформований на основі концепції ланцюга створення вартості М. Скотта (з англ. value chain creation) [5, с. 145–146] і охоплює більшість елементів ланцюга (від закупівель до продажу, також людські ресурси, НДДКР та ін.). Отже, за всеохоплюваністю, простотою обчислення, об'єктивністю та низкою інших критеріїв нами було сформовано такий склад DOFIN:

– коефіцієнт загальної доходності акціонерів (TSR), що орієнтований на інвесторів та враховує якість корпоративного управління як основу інвестиційної привабливості підприємства;

– Z-коефіцієнт Альтмана (або за версією моделі О. Терещенка [6]), що є найбільш загальним індикатором фінансового стану підприємства;

– P/S як зручний коефіцієнт порівняльної оцінки для визначення недооціненості (переоціненості) вартості підприємства ринком. Застосовується при оцінці ринкової вартості підприємства; є неосновним, допоміжним елементом DOFIN;

– обсяг генерованої у звітному періоді грошової доданої вартості (CVA), що на відміну від показника економічної доданої вартості ураховує суму економічної амортизації. Визначається за формулою (версія Boston Consulting Group) [2]:

$$CVA = CFI - BI * WACC = (EBI + A - EA) - BI * WACC = (EBI + A - \frac{OZ_a * WACC}{(1 + WACC)^n} - BI * WACC$$

(де CFI – чистий грошовий потік до відсоткових платежів, A – амортизація, EA – економічна амортизація, BI – валові інвестиції, WACC – середньозважена вартість капіталу, EBI – чистий операційний прибуток, n – середній строк експлуатації основних засобів підприємства, OZ_a – первісна вартість амортизованих необоротних активів);

– окремим драйвером CVA виступає розмір середньозваженої вартості капіталу (WACC), що є зручним фінансовим інструментом системи VBM.

У роботі нами розглядалася сутність WACC не лише з погляду капіталодавців, а також з позиції керівництва підприємства – як середньозважена норма витрат, фактично спрямованих у звітному періоді на обслуговування сукупних фінансових джерел. Іншими словами, нами було зіставлено два розміри WACC в одному й тому ж періоді: 1) визначений на основі моделі оцінки капітальних активів (CAPM) ринковий розмір WACC як найбільш імовірна вартість ресурсів, що можуть бути залучені підприємством на вільному фінансовому ринку, і 2) бухгалтерський розмір WACC, що визначається на основі фактично понесених у звітному періоді імпліцитних й експліцитних витрат за користування фінансовими джерелами (визначається на основі стейкхолдерської концепції). При зіставленні таких розмірів WACC визнача-

Таблиця 1. Оцінка ефективності фінансового менеджменту з критерієм вартості капіталу

№	Підприємства	2011		2012		2013	
		ринковий розмір WACC, %	бухгалт. розмір WACC, %	ринковий розмір WACC, %	бухгалт. розмір WACC, %	ринковий розмір WACC, %	бухгалт. розмір WACC, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ПрАТ «Херсонський нафтопереробний завод»	4,18	0,63	3,43	0,63	1,3	0
2	ПАТ «Лисичанська нафтопродукт»	5,4	0	4,85	0	2,25	0
3	ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»	6,88	1,56	2,12	1,56	1,9	0,44
4	ПАТ «Одеський нафтопереробний завод»	15,44	3,67	10,24	3,67	16,85	1,29
5	ПАТ «Азовські мастила і оливи»	7,7	7,33	5,44	7,33	–	–
6	ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття»	0,32	0	0,18	0	0,09	0
7	ПАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина»	1	0	6,27	0	4,54	2,6

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

лася економія (або перевитрати) підприємств на фінансових ресурсах.

У табл. 1 співставлено вказані розміри WACC.

У табл. 1 засвідчено нульову фактичну ціну власних фінансових ресурсів окремих досліджуваних підприємств. Натомість, А.К. Солодов [7], як і більшість інших авторів, наголошує на практичній відсутності в будь-якого підприємства безкоштовних джерел фінансування. Однак стосовно до бухгалтерського розміру ціни окремих фінансових джерел вітчизняних нафтопереробних підприємств дія цього правила обмежується з таких причин:

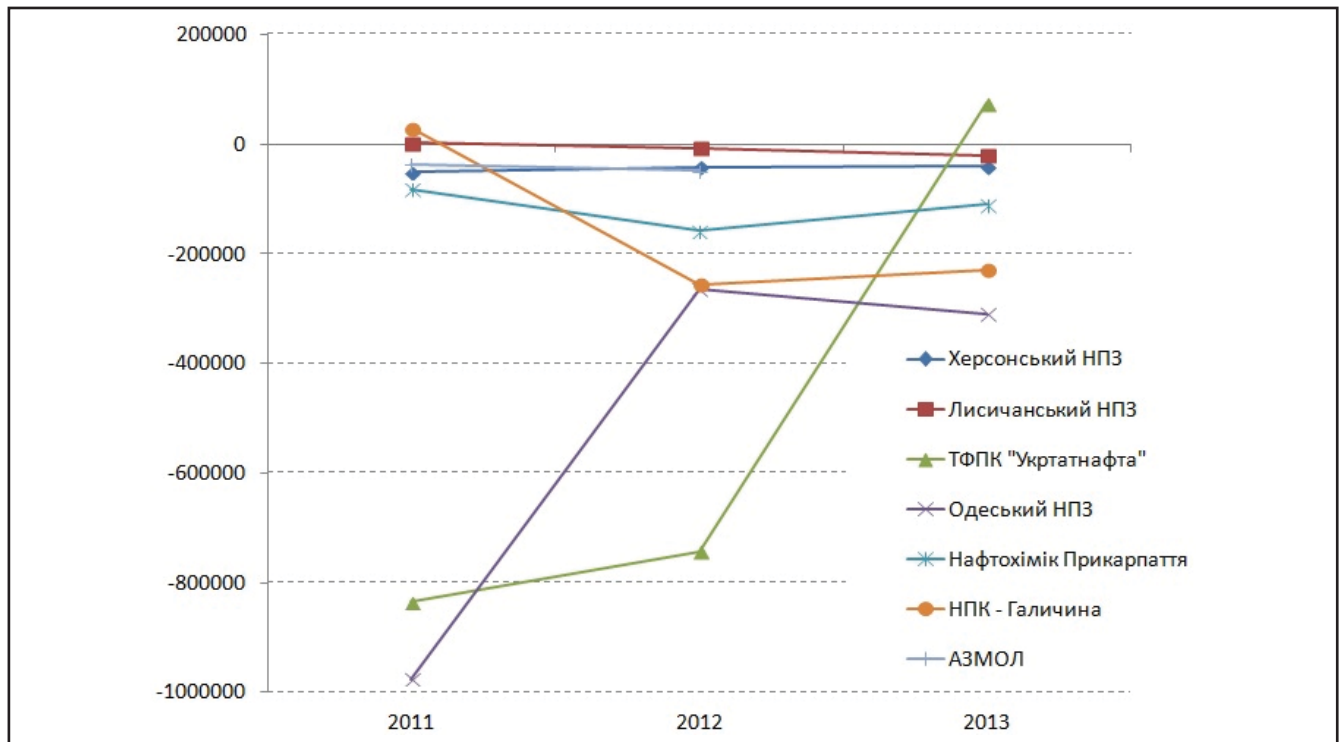
- за ціною власного капіталу: з усіх семи НПЗ України протягом 2011–2013 років функціонував лише Кременчуцький НПЗ (ПАТ «ТФПК «Укртатнафта») з максимальним по сектору ступенем завантаженості – менше 15% від проектного рівня, решта підприємств переважно простоювала (так, виробництво на Херсонському НПЗ припинене з 2006 року, на Дрогобицькому і Надвірнянському НПЗ – з 2011 року [8, с. 82] і понині). Це визначило стабільну збитковість підприємств і цілковиту відсутність дивідендних виплат. До того ж А.П. Солодов характеризує незадіяну в операційному циклі частину власного капіталу як ресурс з нульовою вартістю [7], а отже власний капітал, уречевлений в основних і оборотних виробничих активах простоюючих підприємств, підпадає під вказану характеристику. На думку фахівців, неявно виражену, або альтернативну вартість власного капіталу визначають обсяги реінвестованого прибутку [7, 8], проте за умови збитковості нафтопереробних підприємств їх частка також дорівнювала 0;

- за ціною позикового капіталу: кризовий фінансовий стан нафтопереробних підприємств обумовив превалювання безкоштовних ресурсів у складі позикових коштів, зокрема кредиторської заборгованості (у 2012 році ПАТ «АЗМОЛ»

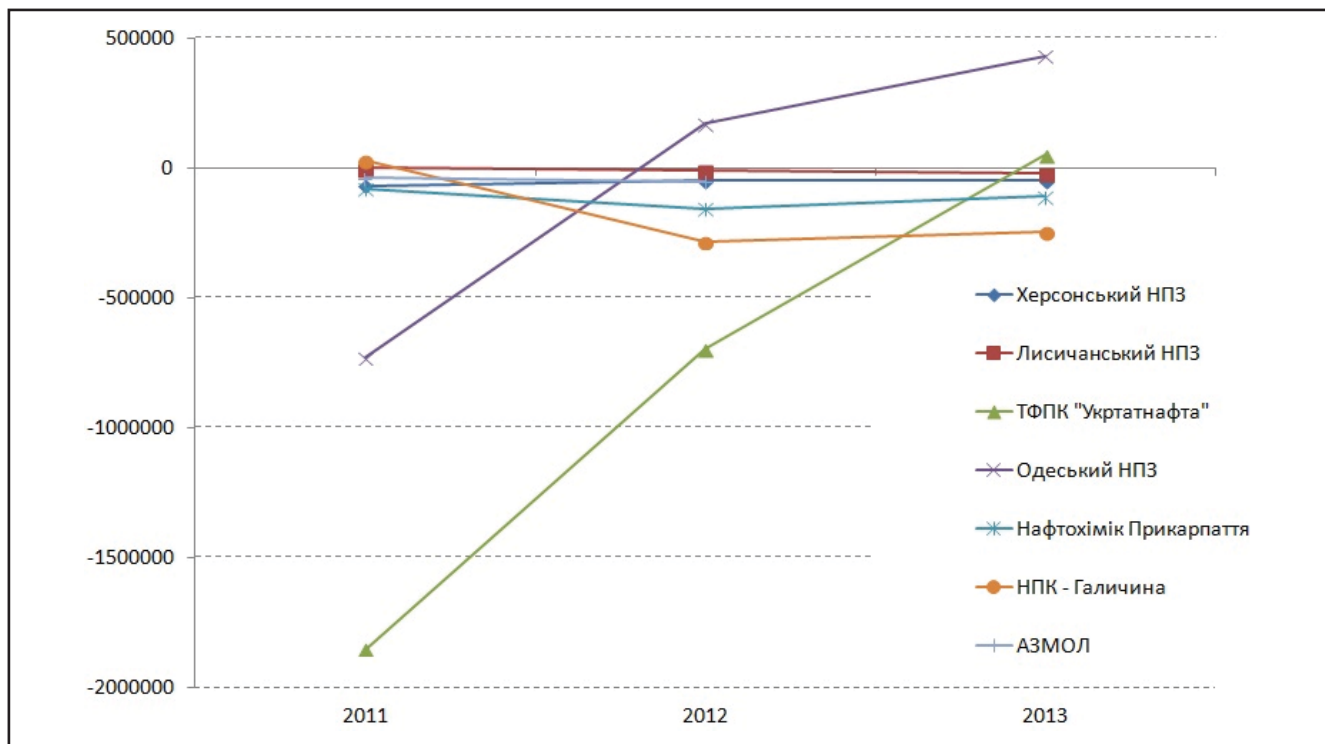
- 39,8%, ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» – 96,4%, ПАТ «Нафтопереробний комплекс – Галичина» – 52,6%, ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» – 84,4% і ПрАТ «Херсонський нафтопереробний завод» – 42%). Оскільки в середньому 80–90% такої заборгованості становлять короткострокові зобов'язання, загроза порушення фінансової рівноваги і перманентних виробничих простоїв є одним із найбільш питомих факторів мінімізації виручки і, як наслідок, чистих джерел нарощення вартості підприємств. Перешкоди у фінансуванні підприємств на відкритому фінансовому ринку часто були пов'язані з їх непрозорою господарською діяльністю та повсякчасними позовами щодо банкрутства (так, позови щодо банкрутства було порушено щодо ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» – у 2009 і 2013 роках, щодо ПАТ «Азовські мастила і оливи» – у 2014 році, з весни 2014 року накладено арешт на майно ПАТ «Одеський НПЗ», восени 2013 році виробничі цехи ПАТ «Лисичанськнафтопродукт» законсервовані).

Узагальнюючи вказане, слід наголосити на фактичній, підчас вимушеній, економії підприємств на вартості фінансових ресурсів (табл. 1).

Щоб визначити ступінь впливу такої економії на розмір генерованого підприємствами CVA на основі ринкового розміру WACC, у формулу визначення CVA нами пропонується внести певні коригування. Якщо у фахових публікаціях CVA визначається через WACC, обчислену на базі CAPM, зазвичай автори не роблять жодних коригувань у фактичних фінансових показниках. На нашу думку, це є некоректним, адже додавання в розрахунок CVA ринкового розміру WACC вимагає приведення фактичних (бухгалтерських) фінансових витрат з обслуговування наявного капіталу до його ринкової ціни. Зокрема, при обчисленні показника чистого операційного прибутку (ЕВІ) зі складу CVA: 1) фактично понесені



а) динаміка генерованої грошової доданої вартості за фактичного (бухгалтерського) розміру WACC підприємств у 2011–2013 роках, тис. грн.



б) динаміка генерованої грошової доданої вартості за ринкового розміру WACC підприємств у 2011–2013 роках, тис. грн.
Динаміка грошової доданої вартості нафтопереробних підприємств України у 2011–2013 роках, тис. грн.

фінансові витрати мають бути відкориговані на коефіцієнт $\frac{\text{ринкова ціна позикових коштів}}{\text{бухгалтерська ціна позикових коштів}}$; 2) коригуванню на зміну обсягу фінансових витрат підлягає сума податку на прибуток; 3) має бути змінено фінансовий результат підприємства після оподаткування.

Оскільки розрахунок EBI, адаптованого до ринкової вартості капіталу підприємства, є технічно громіздким, пропонуємо наступний, спрощений алгоритм його визначення: 1) розділити складові EBI на дві групи грошових потоків: перша – ті, що залежать від зміни ціни фінансових ресурсів (прибуток, фінансові витрати, сума податку на прибуток), і друга – ті, що від неї не залежать (результат від неопераційної діяльності, амортизація); 2) EBI, відкоригована на ринкову ціну позикових коштів, визначатиметься:

$$EBI' = [\text{група 1} + 2t * \text{фінансові витрати} * (k-1)] + \text{група 2} = EBI + 2t * \text{фінансові витрати} * (k-1)$$

(де k – коефіцієнт $\frac{\text{ринкова ціна позикових коштів}}{\text{бухгалтерська ціна позикових коштів}}$, t – чинна ставка податку на прибуток).

Після включення визначеного EBI та ринкового розміру WACC до формули за версією BSG, можна визначити відповідний обсяг CVA. Динаміка CVA на основі ринкового та бухгалтерського розмірів WACC нафто переробних підприємств унаочнена на рисунку.

Як свідчить рисунок, переважна від'ємність фактичних обсягів CVA обумовлена стійкою кризою вітчизняного ринку нафти та кількарічними виробничими простоями. Згідно з рис. 1 найбільші щорічні відхилення грошової доданої вартості за різними розмірами WACC мали місце у ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»» і ПАТ «Одеський НПЗ». З-поміж усієї вибірки умови розвитку саме цих двох підприємств були найбільш атиповими з причин масштабного застосування схем трансфертного ціноутворення із пов'язаними господарськи-

ми структурами та незаконних операцій з розмитнення сировини й оптимізації оподаткування. Врешті-решт, у 2014 році це проявилось в арешті майнового комплексу ПАТ «Одеський НПЗ», а також затверджених у 2014 роках змінах до законодавства щодо обов'язкового продажу на відкритих аукціонах видобутої ПАТ «Укрнафта» як єдиного постачальника сировини для ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»» і мінімізації контролю над ПАТ «Укрнафта» з боку спільної фінансово-промислової групи – «Приват».

У цілому рисунок свідчить про загальну ефективність фінансового менеджменту на вітчизняних нафтопереробних підприємствах з позиції грошової доданої вартості, адже внаслідок вимушеної економії на вартості фінансових джерел у 80 відсотках випадків темпи падіння (приросту) такої вартості при фактично понесених витратах з обслуговування капіталу були нижчими (вищими) за аналогічні обсяги CVA при ринковому розмірі WACC. Стабільно менші щорічні обсяги CVA при фактичному розмірі WACC мали місце лише у ПАТ «Одеський НПЗ», а також у діяльності ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»» за результатами 2012 року, основні причини чого вказано вище.

Вагомим драйвером зростання CVA ПАТ «Одеський НПЗ» і ПАТ «ТФПК «Укртатнафта»» виявилися аномально високі фактичні обсяги понесених фінансових витрат, які будучи відкоригованими на коефіцієнт $\frac{\text{ринкова ціна позикових коштів}}{\text{фактична ціна позикових коштів}}$ зросли ще в кілька разів і суттєво збільшили обсяг EBI. Водночас обсяг капіталовитрат як доданок $BI * WACC$ виявився більш питомим фактором динаміки CVA і підштовхнув результативний обсяг до зниження. Найвищі по вибірці обсяги фінансових витрат ПАТ «Одеський НПЗ» як інструмент мінімізації бази оподаткування унаочнює табл. 2, адже у 2012–2013 роках фінансові витрати підприємства займали майже половину усіх понесених господарських витрат. Слід зауважи-

Таблиця 2. Вага фінансових витрат у сукупних витратах підприємств у 2011–2013 роках, %

Роки	Херсонський НПЗ	Лисичанськ–нафтопродукт	ТФПК «Укртатнафта»	Одеський НПЗ	Нафтохімік Прикарпаття	НПК – Галичина	АЗМОЛ
1	2	3	4	5	6	7	8
2011	15,7	0	0,3	1,7	0	2,9	12,6
2012	8,9	0	0,3	45,0	0	0,3	14,3
2013	0***	0**	0,4	43,1	0*	1,4	Н/д

* Декларовані у «Звіті про прибутки і збитки» підприємством фінансові витрати, питомою вагою у 5,3% загальних витрат, є фіктивними, адже не підтверджені ані у «Звіті про майно», ані в «Інформації про зобов'язання емітента».

** Декларовані у «Звіті про прибутки і збитки» підприємством фінансові витрати, питомою вагою у 7,9% загальних витрат, є фіктивними, адже не підтверджені ані у «Звіті про майно», ані в «Інформації про зобов'язання емітента».

*** Нульова бухгалтерська вартість фінансових ресурсів у розрахунках CVA пов'язана з короткостроковим кредитуванням підприємства (2 місяці) усередині звітного періоду, що відповідає мізерній річній вартості відсоткових позик підприємства:

Ціна позик = Виплати / Середньорічний обсяг позики = 2914 : 56762 * $\frac{2}{12}$ = 0,009 або 0,9%.

При подальшій підстановці у розрахунки це обумовить значення WACC → 0.

ти, що при перевірці результатів обчислення бухгалтерського розміру WACC (табл. 1) обов'язково слід зіставити отримані значення з питомою вагою фактично понесених фінансових витрат, що містяться у «Звіті про прибутки і збитки» підприємства: відображена у табл. 2 на основі таких звітів, відмінна від 0, ціна позикових ресурсів не може відповідати нульовому бухгалтерському розміру WACC підприємства (табл. 1). У протилежному випадку існує висока імовірність вдавання підприємства до викривлень фінансової звітності з незаконною метою, що вимагає відповідних коригувань.

Триразово менші за ринкову норму щорічні бухгалтерські значення вартості відсоткових позик (5,06% проти 18,19%) та розміру WACC (3,67% проти 10,24%) у 2012 році обумовили на 179758,3 тис. грн. нижчу суму EBI ПАТ «Одеський НПЗ» і обсяг CVA – нижчий на 246656,8 тис. грн. – порівняно до значень цих показників, приведених до ринкового розміру ціни капіталу (див. рис.). Зростання CVA, обчисленого за ринковим розміром WACC, також обумовлено прирощенням за рахунок вартості, генерованої через використання безвідсоткових позик (від'ємного доданку BI * WACC), на 176194,7 тис. грн. (табл. 1). Подібні порівняно нижчі значення CVA ПАТ «Одеський НПЗ» за бухгалтерського розміру його WACC у 2011–2013 роках свідчать не на користь фактично проваджуваної фінансової політики підприємства. Натомість, різниця між CVA за бухгалтерського і ринкового розмірів WACC у ПАТ «ТФПК «Укртатнафта» за результатами 2011 року (див. рис.) пояснюється найвищим по вибірці обсягом валових інвестицій підприємства у розмірі 19,5 млрд. грн., що за 4,5–разово меншого бухгалтерського розміру WACC обумовить суттєво менший обсяг капіталовитрат (BI * WACC).

Оскільки вітчизняні нафтопереробні підприємства характеризуються кризовим фінансовим станом, щорічні додаткові витрати на залучення зовнішніх оцінювачів для визначення ринкового розміру WACC є недоцільними. У цьому контексті в нашому дослідженні обґрунтовано недоцільність щорічної переоцінки Я–коефіцієнта (як елемента WACC) емітента, представленого на фінансовому ринку із низькою волатильністю рівня безризикової ставки. За критерій низької волатильності нами прийнято значення ексцесу функції від щорічної динаміки безризикової ставки (табл. 3).

За своєю економічною сутністю ексцес функції характеризує ступінь згладженості розподілу даних: позитивне значення ексцесу вибірки за даними українського ринку відображає порівняно гострокінечний розподіл, від'ємне – за даними ринку США – порівняно згладжений розподіл. Зокрема, саме стабільність, згладженість розвитку американського фондового ринку дала змогу А. Дамодарану узагальнити Я–коефіцієнти підприємств різних секторів економіки [9].

На жаль, волатильність українського ринку обумовлює суттєві коливання значень β підприємств на різних етапах макроекономічного циклу. Зокрема, оцінка β ПАТ «Лукойл–Одеський нафтопереробний завод» (далі – ПАТ «Лукойл–Одеський НПЗ») фондовим методом визначила такі функції регресії: $y = 0,657x - 0,23$ за 2007–2012 роки і $y = 0,145x + 0,124$ за 2010–2012 роки. Отже, різниця в значеннях β підприємства на різних часових проміжках є суттєвою: якщо аналіз охоплює період передкризового зростання суверенного ринку (2007 рік – I пол. 2008 рік), тоді більший β на рівні 0,657 відповідатиме й порівняно вищій доходності підприємства.

Таблиця 3. Оцінювання динаміки безризикових ставок ринків США і України

Рік	Доходність трирічних урядових облігацій, %		Суверенний кредитний рейтинг Moody's		Спред дефолту, %		Безризикова ставка, %	
	США	Україна	США	Україна	США	Україна	США	Україна
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2005	3,93	7,25	Aaa/+	B1/+	0	4,50	3,93	2,75
2006	4,77	9,26	Aaa/+	Ba3/+	0	3,50	4,77	5,76
2007	4,35	6,71	Aaa/+	Ba3/+	0	3,50	4,35	3,21
2008	2,24	11,86	Aaa/-	B1/+	0,3	4,50	1,94	7,36
2009	1,43	12,21	Aaa/-	Saa1/+	0,3	7,50	1,13	4,71
2010	1,11	10,39	Aaa/-	B2/+	0,3	5,50	0,81	4,89
2011	0,75	9,42	Aaa/-	B2/-	0,3	6,00	0,45	3,42
2012	0,38	10,47	Aaa/-	B3/+	0,3	6,50	0,08	3,97
Коефіцієнт ексцесу функції							-1,936	0,421

На відміну від прикладу ПАТ «НПЗ – Галичина» оцінювання різниці в доходності ПАТ «Одеський НПЗ» порівняно з доходністю ринку в 2007–2012 роках не призведе до очевидних суперечливих за економічним змістом висновків (наприклад, висока доходність при одночасно мізерному значенні β -коефіцієнта). Проте, як і в прикладі ПАТ «НПК – Галичина», подібна оцінка буде хибною, адже охоплюватиме різні рейтингові рівні суверенного ринку (діапазон від Ва3 до Саа1).

На основі проведених досліджень автором виведено правило вибору хронологічного інтервалу вихідних даних β -показника підприємства: розмір систематичного ризику підприємства (а отже, й β -коефіцієнта) суттєво змінюється при переході на іншу стадію його життєвого циклу й залежить від стану локального фінансового ринку (його волатильності, поточного рівня розвитку, імовірності суверенного дефолту та інших факторів ринкового ризику, що в сукупності відображаються у суверенному кредитному рейтингу й розмірі безризикової ставки). Моніторинг цих двох визначальних факторів β докторантом пропонується проводити на основі ексцесу динаміки чистого доходу оцінюваного підприємства та безризикової ставки суверенного фінансового ринку. На думку фахівців, саме динаміка чистого доходу є постійнішою за динаміку прибутку й виступає зручним в аналізі показником господарського зростання (зокрема, щоквартальна динаміка продажів підприємства визначає ринковий курс його акцій і впливає на показник TSR як складову β), що й обумовило вибір автором її як аналітичної бази ексцесу відповідної функції.

Висновки

Отже, у ході дослідження вищезначених проблем управління підприємствами нами узагальнено такі окремі висновки:

1. Ефективність системи стратегічного вартісно-орієнтованого управління підприємством може вимірюватися за допомогою такої сукупності фінансових показників господарського зростання (DOFIN): TSR, Z-коефіцієнт фінансового стану, P/S (у тому числі ринкова вартість підприємства), CVA (у тому числі WACC як додатковий фінансовий інструмент VBM).

2. При оцінці ефективності фінансового менеджменту з позиції економії на вартості капіталу доцільно розрізняти бухгалтерський і ринковий розміри WACC. На їхній основі визначається обсяг CVA, генерованої у звітному періоді, причому у процесі обчислення CVA на основі ринкового розміру WACC необхідно додатково здійснити низку коригувань.

3. Мізерний, іноді нульовий, бухгалтерський розмір WACC нафтопереробних підприємств України зумовлений їхньою кількарічною збитковістю (і як наслідок, відсутністю дивідендних виплат) при майже повній відсутності залучених відсоткових позик. Разюча різниця між бухгалтерським і ринковим розмірами WACC обумовила значні розбіжності при співставленні відповідних сум генерованої CVA.

У переважної більшості підприємств фактичний обсяг генерованої грошової доданої вартості (CVA за бухгалтерським розміром WACC) був вищим за інший.

4. При обчисленні щорічного розміру WACC на основі CAPM не слід переглядати значення β -коефіцієнта, якщо ексцес попередньо визначеної безризикової ставки останніх років та ексцес щорічних обсягів чистого доходу підприємства мають від'ємні значення.

Список використаних джерел

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. – 2-е изд., исправл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
2. Weissenrieder F. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added? / F. Weissenrieder // Gothenburg Studies in Financial Economics: Study No. 1997:3; Gothenburg University: Gothenburg, 1997. – [Електрон. джерело] Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=156288
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
4. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
5. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 432 с.
6. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями // Постанова Національного банку України, №23 від 25.01.2012. – [Електрон. джерело] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>
7. Солодов А. К. Сфера применения показателя WACC как инструмента финансовых расчетов / А. К. Солодов // Корпоративный менеджмент, 10.2013. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/manufact/scope_wacc.shtml
8. Заворотній Р. І. Забезпечення діяльності нафтопереробних підприємств України в умовах ринкових трансформацій // Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України в умовах формування нового світового фінансово-економічного порядку: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 1–6 жовт. 2014 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 169 с. – С. 82. – [Електрон. джерело] Режим доступу: http://www.fin_politic.puet.edu.ua/files/mconf2014.pdf
9. Damodaran A. Investment Valuation, 2nd Edition / A. Damodaran. – [Електронне джерело] Режим доступу: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/betas.xls>
10. Сапронов Ю.А., Костенко Д.М. Аналіз ринку нафти в Україні / Ю.А. Сапронов, Д.М. Костенко // Проблеми економіки, №4, НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАНУ: Київ, Україна. – 2012. – С. 56–67. – [Електрон. джерело] Режим доступу: www.problecon.com/pdf/2012/4_0/56_67.pdf

Теоретичні засади формування моделі маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств

У статті розкрито зміст поняття «маркетинговий механізм». Акцентовано увагу на нових підходах маркетингового управління, запропоновано модель маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств з метою забезпечення стійкості їхнього розвитку.

Ключові слова: маркетинг, управління, маркетинговий механізм, модель, сільськогосподарські підприємства, суб'єкти маркетингового механізму, об'єкти маркетингового механізму.

Теоретические основы формирования модели маркетингового механизма развития сельскохозяйственных предприятий

В научной статье раскрыто содержание понятия «маркетинговый механизм». Акцентируется внимание на новых подходах маркетингового управления, предложена модель маркетингового механизма развития сельскохозяйственных предприятий с целью обеспечения устойчивости их развития.

Ключевые слова: маркетинг, управление, маркетинговый механизм, модель, сельскохозяйственные предприятия, субъекты маркетингового механизма, объекты маркетингового механизма.

Theoretical bases of formation of the marketing model of the mechanism of development of agricultural enterprises

In the scientific article the concept of «marketing mechanism». The attention is focused on new approaches of marketing management, the proposed model of marketing mechanism of development of agricultural enterprises to ensure the sustainability of their development.

Keywords: marketing, management, marketing mechanism, model, agricultural enterprises, subjects of marketing mechanism, the objects of the marketing mechanism.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства виникла гостра потреба в розробці та реалізації механізму управління, адекватного ринковим умовам господарювання. Зростаюча необхідність у радикальному оновленні принципів управління обумовлена як курсом на підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства, так і швидкими змінами зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування. Такі умови формують необхідність побудови стратегії розвитку підприємств сільського господарства на основі та з врахуванням засад маркетингового управління.

Формування і використання сучасних механізмів управління має важливе теоретичне і практичне значення для вирішення комплексу завдань, пов'язаних з політикою ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств в умовах прискорених ринкових трансформацій, які відбуваються в економіці України. З позиції теорії управління маркетинговий механізм розвитку сільськогосподарських підприємств має враховувати вплив структурних складових, таких як потреби ринку, смаки та уподобання споживачів, продуктову політику конкурентів, кон'юнктуру ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам дослідження теоретичних аспектів маркетингової діяльності та маркетингового управління в сільськогосподарських підприємствах присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед найбільш відомих вітчизняних вчених, які зробили вагомий вклад у дослідження цієї тематики, В. Андрійчук, І. Артимонова, С. Васильчак, В. Гончаров, Т. Ду-

дар, Л. Забуранна, В. Зіновчук, В. Копитко, В. Липчук, Ю. Лузан, Ю. Луценко, В. Полторака, С. Поперечний, П. Саблук, В. Ткаченко, В. Юрчишин. Серед іноземних науковців найбільш відомими є Г. Армстронг, Ф. Вебстер, Е. Даунс, П. Діксон, П. Доель, П. Друкер, Е. Діхтель, Р. Дафт, Д. Каплан, Ф. Котлер та інші. Разом із цим слід відзначити, що в їхніх дослідженнях сформованим теоретичним підходам до формування маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств бракує комплексності та системності, а деякі питання потребують більш глибокого вивчення.

Тому **метою статті** є визначення сутності поняття «маркетинговий механізм» у роботі сільськогосподарських підприємств та окреслення теоретичних засад формування моделі маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб діяльність суб'єктів сільськогосподарського виробництва на ринку принесла позитивний результат, необхідно широко використовувати механізми, застосування яких дає змогу забезпечити ефективне функціонування комплексної системи. Основою для розробки та реалізації маркетингових механізмів є інформаційна база проведених маркетингових досліджень, з допомогою якої передбачається формування комплексу превентивних, тактичних і стратегічних заходів певного спрямування.

Сучасні наукові дослідження у сфері маркетингового управління відрізняються значною різноманітністю підходів до визначення сутності поняття маркетинговий механізм

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

та його складових. Більшість науковців асоціюють поняття «маркетинговий механізм» та «маркетингове забезпечення розвитку підприємств сільського господарства» [1, 4]. Проте якщо маркетингове забезпечення побудоване на комплексі маркетингових засобів, що використовуються на певних етапах розвитку та спрямовуються на ефективне використання наявних ресурсів сільськогосподарського підприємства, що задовольняє вимоги ринку та сумісне з цілями та завданнями підприємства, то маркетинговий механізм є поняттям значно складнішим [2]. Під механізмом управління розуміють засіб розв'язання суперечностей явища чи процесу, послідовну реалізацію дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних методів управління та спрямовані на досягнення визначеної мети [5, с. 291–294].

На нашу думку, маркетинговий механізм варто трактувати як сукупність управлінських важелів, чітко визначених засобів, принципів, методів та маркетингових засад, що використовуються сільськогосподарськими підприємствами в управлінні діяльністю, спрямованих на перетворення потенціалу підприємства в конкретні результати виробництва, що здатні задовольнити потреби споживачів на ринку, надаючи йому тим самим вагомий важелі у конкурентній боротьбі.

Маркетинговий механізм являє собою комплекс важелів економічного, організаційного, аналітичного та діагностичного спрямування, результатом застосування і впливу яких повинні бути реалізація науково обґрунтованої стратегії і тактики задоволення споживачів (ринку) у продуктах і здобуття підприємством конкурентних переваг. Такий механізм повинен мати цільове спрямування, тобто бути орієнтованим на певний об'єкт чи систему.

Як складова системи управління маркетинговий механізм ґрунтується на засадах маркетингового менеджменту, серед яких:

1) використання новітніх досягнень фундаментальних науково – дослідних робіт, винаходів для виробництва і реалізації високоефективних наукомістких виробів, технологій і послуг;

2) ретельне і всебічне вивчення стану і перспектив розвитку загальногосподарської і товарної кон'юнктури ринку, забезпечення достовірної інформації про реальні потреби й запити споживачів;

3) орієнтація виробництва і реалізації продукції на сучасні і перспективні вимоги ринку, дотримання адресності виробленої продукції;

4) активний вплив на ринок, на формування його потреб і стимулювання збуту;

5) забезпечення повного, всебічного задоволення потреб суспільства для підвищення якості його життя (зростання добробуту народу) [3, с. 125–128].

Становлення маркетингового механізму передбачає постійне і адекватне змінам зовнішнього середовища забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства, функціонування його фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів. Тому, на нашу думку, маркетинговий механізм розвитку сільськогосподарських підприємств має відрізнятися такими характеристиками:

1) механізм є багаторівневим, тобто реалізується на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях;

2) дія механізму спрямована на досягнення цілей сільськогосподарських підприємств на рівні як підприємства, так і споживача;

3) реалізація маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств відбувається через засоби управління;

4) об'єктом управлінського впливу є процес формування та реалізації маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств;

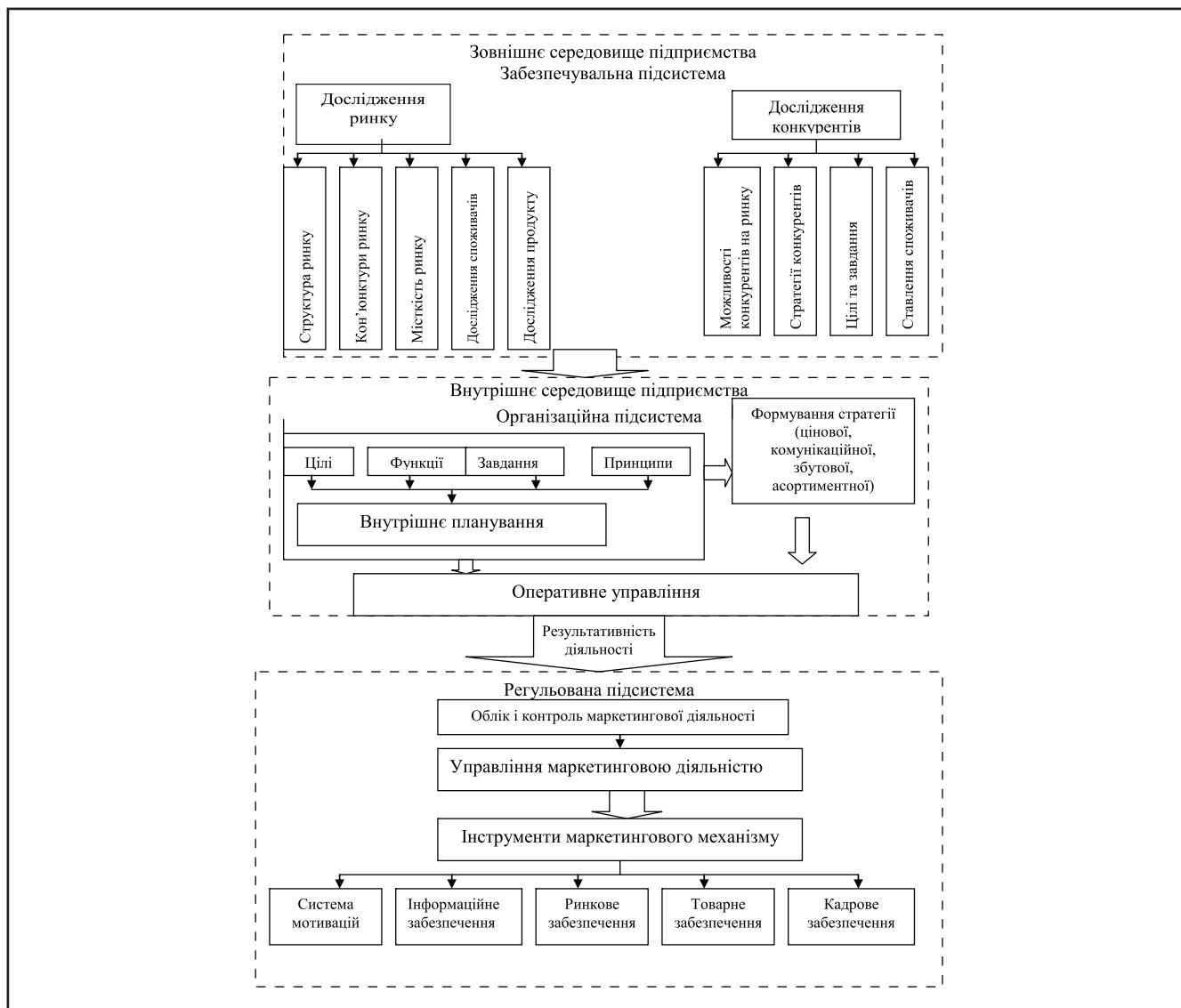
5) реалізація маркетингового механізму розвитку здійснюється з допомогою розроблення моделі та реалізації її структурних складових.

Для результативності маркетингового механізму у роботі сільськогосподарських підприємств необхідним є розуміння послідовності його реалізації. Такий процес являє собою логічну послідовність дій з досягнення підприємством поставлених цілей та реалізується на основі моделі. Модель реалізації маркетингового механізму включає такі структурні складові: дослідження ринку з метою визначення загроз та можливостей для розвитку підприємства, дослідження основних та потенційних конкурентів з метою визначення сильних та слабких сторін підприємства, внутрішнє планування, оперативна діяльність, система мотивацій, облік і контроль маркетингової діяльності, визначення цілей та формування відповідних стратегій, управління маркетинговою діяльністю (див. рис.).

Кожний структурний елемент моделі маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств передбачає моніторинг та аналіз необхідних вихідних параметрів для здійснення управлінських дій, щодо забезпечення стійкості його діяльності на ринку. Функціонування моделі маркетингового механізму передбачає вплив суб'єкта управління на об'єкт через методи, інструменти, що відповідають цілям, меті принципам, функціям управління, в результаті чого спостерігаються відповідні результати такого впливу.

Суб'єктом механізму є інструменти та методи маркетингу, а об'єктом явища – процеси та відносини, що виникають в результаті роботи сільськогосподарського підприємства.

У структурі моделі маркетингового механізму розвитку сільськогосподарського підприємства доречно виділити три напрями. Здійснення дослідження, виокремлення напрямів роботи, щодо формування маркетингового механізму розвитку, визначення взаємозв'язків та їх взаємозалежності, взаємодоповнення та координування формує забезпечувальна підсистема, що є першим напрямом в структурі моделі маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств. Така робота охоплює створення відповідних маркетингових відділів, служб, а основними напрямками їх роботи є: дослідження та вивчення ринкового середовища функціонування підприємства; аналіз роботи конкурентів; організація роботи із спеціалізованими структурами, які на договірних засадах надають послуги, що до забезпечення реалізації маркетингового механізму розвитку; удосконалення комунікаційних процесів на сільськогосподарських підприємствах, що підвищують можливості підприємства оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури; вдосконалення нормативної бази, що до організації та реалізації маркетингового механізму розвитку (поновлення інформаційної бази, інформованість про державні програми розвитку сільськогоспо-



Модель маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств*

* Власна розробка автора.

дарських підприємств, положення про структурну одиницю, укладання інструкцій, правове регулювання питань стосовно розподілу обов'язків між партнерами).

Наступним напрямом у структурі моделі маркетингового механізму розвитку є система заходів, які створюють умови для розвитку сільськогосподарського підприємства як стану, що дозволяє завдяки аналізу сильних та слабких сторін підприємства протидіяти та зменшити вплив слабких сторін та загроз. Сукупність таких заходів реалізує організаційна підсистема маркетингового механізму розвитку, у структурі якої включені цілі, функції, завдання, принципи, що є основою формування стратегії розвитку та процесу внутрішнього планування.

Третім напрямом у структурі моделі маркетингового механізму розвитку є регульована підсистема. В межах цієї підсистеми формується система заходів, що забезпечує управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарського підприємства та дозволяє покращити її якість. До комплексу таких заходів відносять облік і контроль маркетингової діяльності, управління маркетинговою діяльністю, інструменти

маркетингового механізму. Інструментами маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств виступають: інформаційне забезпечення, фінансове забезпечення, товарне забезпечення, ринкове забезпечення, інтелектуальне та кадрове забезпечення.

Висновки

Формування, застосування та удосконалення маркетингового механізму, спрямованого на задоволення споживачів в продуктах, технологіях і послугах, це практично сучасна філософія ведення ринкової діяльності сільськогосподарського підприємства, яка зумовлює необхідність ґрунтовного аналізу, всебічно обізнання процесів створення нового продукту, освоєння виробництва і комерціалізації діяльності та забезпечує здатність ефективно управляти цими складними процесами у сучасних умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 100 с.

2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – 12-е изд. – СПб.: Питер. – 2006. – 816 с.

3. Ніколаєнко Л.П. Формула успіху і ефективності розвитку організації в залежності від застосування управлінським апаратом маркетингового менеджменту / Ніколаєнко Л.П. // Зб. праць XII Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг в Україні», Київ, 14–15 грудня 2012. – С. 125–128.

4. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетинг інновацій: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.

5. Ільницька Г.Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г.Я. Ільницька // Науковий вісник Український державний лісотехнічний університет: Зб. науково-технічних праць. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 291–294.

О.М. ДАРВАЙ,

науковий співробітник відділу фіскальної політики та податкового регулювання, відділення фіскальної політики, розвитку податкової та митної систем Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

Оцінка податкового навантаження на фізичних осіб – підприємців, що застосовують різні системи оподаткування

Створення ефективної податкової системи та ведення розміреної відносно всіх суб'єктів господарювання податкової політики є запорукою розвитку держави. Податки є основним джерелом доходів держави, а податкове навантаження впливає на ділову активність учасників ринку, стимулювання та регулювання виробництва, забезпечення соціальних гарантій. Одним з механізмів стимулювання підприємницької ініціативи є спеціальні режими в оподаткуванні малого та середнього бізнесу. У статті оцінено рівень податкового навантаження на фізичних осіб – підприємців, які обрали різні режими оподаткування, наведено шляхи його реформування для зменшення рівня тінізації господарської діяльності.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове навантаження, загальна система оподаткування, спеціальні режими оподаткування, спрощена система оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок, єдиний соціальний внесок.

Е.М. ДАРВАЙ,

научный сотрудник отдела фискальной политики и налогового регулирования, отделение фискальной политики, развития налоговой и таможенной систем Научно-исследовательского финансового института Государственного учебно-научного учреждения «Академия финансового управления»

Оценка налоговой нагрузки на физических лиц – предпринимателей, применяющих разные системы налогообложения

Создание эффективной налоговой системы и проведение размеренной в отношении всех субъектов хозяйствования налоговой политики является залогом развития государства. Налоги являются основным источником доходов государства, а налоговая нагрузка влияет на деловую активность участников рынка, стимулирование и регулирование производства, обеспечение социальных гарантий. Одним из механизмов стимулирования предпринимательской инициативы являются специальные режимы в налогообложении малого и среднего бизнеса. В статье оценен уровень налоговой нагрузки на физических лиц – предпринимателей, которые выбрали разные режимы налогообложения, приведены пути ее реформирования для уменьшения уровня тенизации хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая нагрузка, общая система налогообложения, специальные режимы налогообложения, упрощенная система налогообложения, налог на доходы физических лиц, единый налог, единый социальный взнос.

E.M. DARVAY,

Researcher Department of fiscal policy and fiscal management, department fiscal policy of tax and customs systems Scientific – Research Financial Institute of the State educational – scientific institution «Academy of Financial Management»

Assessment of the tax burden for individuals – entrepreneurs, apply different taxation system

Creating an effective tax system and driving dimensions, with respect to all entities, tax policy is the key to development. Taxes are the main source of state revenue, and the tax burden affects the business activity of market participants and the promotion and regulation of production, providing social guarantees. One of the mechanisms to encourage entrepreneurial initiatives are exemptions in the taxation of SMEs. The article reviewed the level of tax burden on individuals – entrepreneurs who have chosen different modes of taxation are ways to reform for reducing the shadow economic activity.

Keywords: taxes, tax system, tax burden, general taxation, special tax regimes, simplified system of taxation, income tax, single tax, single social contribution.

Постановка проблеми. Сьогодні в податковій політиці акцентовано увагу на її фіскальній функції. Через мінімальну роль регулюючої та стимулюючої функцій проблема оптимізації

податкової політики є найактуальнішою в процесі становлення ринкових відносин і забезпечення економічного та соціального зростання. Вплив податкових важелів на

суб'єкти підприємництва потребує системності та прогнозованості рішень, що не будуть призводити до де мотивації підприємницької діяльності. Потрібно враховувати, що надмірне податкове вилучення у суб'єктів підприємництва є негативним чинником державної податкової політики, яке стримує розвиток національної економіки, ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією з причин виникнення у суспільстві соціальної напруженості, зuboжіння населення.

В умовах ринкової економіки розвиток малого та середнього бізнесу прямо впливає на рівень соціально-економічного розвитку держави. Рівень податкових вилучень є одним з основних чинників впливу на суб'єктів малого та середнього підприємництва та служить вихідною базою для пошуку шляхів реформування умов його оподаткування, виявлення сфер надлишкового податкового тиску, а також забезпечення подальшого соціально-економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед науковців, які приділяють значну увагу визначенню причин сучасного стану податкової системи, напрямів здійснення її реформування, дослідженню впливу податкової політики на розвиток як фінансової сфери країни в цілому, так і окремих її складових, варто виділити С. Адоніна, О. Данилова, А. Крисоватого, А. Соколовську, В. Федосова, К. Швабія, С. Лондара та ін. Проблеми податкового навантаження у своїх працях розглядали російські науковці О. Жукевич, І. Майбуров, О. Левченко, Ю. Кушнірчук та ін. Згаданими науковцями зроблено значний внесок у розвиток науки про оптимальне оподаткування, однак на сьогодні є необхідність комплексного дослідження проблем надмірного оподаткування та шляхів оптимізації податкової системи в Україні.

У роботах названих авторів розглядається широке коло питань від методичних аспектів оцінки рівня податкового навантаження до його аналізу і порівняння з практикою зарубіжних країн. Однак слід зазначити, що більшість дослідників концентрують увагу на загальному податковому навантаженні на економіку. Не менш важливим є його розподіл між суб'єктами господарювання. Зокрема, слід звернути увагу на навантаження малого бізнесу, основу якого становлять фізичні особи – підприємці. В Україні для фізичних осіб – підприємців застосовують дві системи оподаткування: загальна та спрощена. Підходи щодо оподаткування кожної з них – різні, що обумовлює необхідність подальших досліджень з метою формування рівних конкурентних умов для таких платників податків та посилення стимулюючої функції при оподаткуванні малого та середнього бізнесу.

Мета статті. Порівняти рівень податкового навантаження на фізичну особу – підприємця, якщо вона обирає одну із систем оподаткування: загальну або спрощену. Запропонувати шляхи рівномірного розподілу податкового навантаження між підприємцями на загальній та спрощеній системах оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Сучасна система оподаткування повинна забезпечити фінансовими ресурсами виконання державою, покладених на неї функцій, що є основою для побудови ринкової економіки в Україні. Ефективність податкової системи характеризується виваженим та рівномірним податковим навантаженням на суб'єктів гос-

подарювання, не залежно від форми власності та організаційно – правової форми господарювання, а також реалізацією стимулюючої функції оподаткування.

Розвиток малого бізнесу у світовій практиці є одним з методів боротьби з соціальною бідністю, безробіттям, забезпеченням працездатного населення робочими місцями. Тому створення умов для ділової активності населення, в тому числі через механізми податкових стимулів, є одним із визначальних пріоритетів державної політики загалом, а особливо податкової, як основної складової економічної політики.

Сьогодні, враховуючи позитивні тенденції після прийняття Податкового кодексу України, що частково узагальнив та уніфікував податкове законодавство, залишилось багато недоліків в оподаткуванні підприємницької діяльності. Серед них основними є: внутрішні суперечності, неузгодженість та переважно фіскальна спрямованість чинної податкової системи; недоліки адміністрування податків та зборів, яке ставить у нерівні умови платників податків і контролюючі органи та ін. Наслідками цього є тінізація господарської діяльності, тобто ведення легальної діяльності, що не реєструється, повне або часткове ухиляння від сплати податків.

Головними чинниками, які підштовхують фізичних осіб – підприємців уникати сплати податків, є: нестабільність податкового законодавства; бюрократичні процедури; не ефективна масово – роз'яснювальна робота податкової служби; низький рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки та відсутність податкової культури; недовіра платників до владних структур; високий рівень корупції у державі, а також значний розмір квазіфіскальних платежів (ЄСВ, торгові патенти, плата за ліцензії, дозвільна система) інше.

Факторами, які стримують ділову активність та підприємницьку ініціативність населення в Україні, є: організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, недоступність кредитних ресурсів, недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій, суперечливість чинного законодавства, територіальні диспропорції, проблеми з формуванням каналів збуту готової продукції, слабкість інфраструктури, сповільнення розвитку інвестиційних процесів, які є рушійною силою економічного зростання та платоспроможного попиту, неефективність програм державної підтримки, інше.

Досвід розвинутих країн щодо малого підприємництва свідчить, що сприяння його розвитку можливе лише шляхом поєднання та узгодження різних форм, методів, засобів його регулювання та підтримки, де одним з головних є податкова політика, яка має величезне значення при формуванні сприятливого клімату для розвитку підприємництва в Україні. Податкова політика має реалізовувати не лише фіскальну, а й регулюючу функцію, що спрямована на розвиток економіки. Сприяння розвитку малого та середнього бізнесу має здійснюватись не стільки шляхом надання платникам різного роду пільг, скільки створенням умов для самореалізації, розширення виробництва, удосконалення основних фондів, легкого доступу до вільних фінансових ресурсів, поліпшення умов праці тощо.

Розглянемо окремо оподаткування фізичних осіб – підприємців на загальній та спрощеній системах оподаткування на прикладі розрахунків податкового навантаження. Припустимо, що суб'єкти підприємницької діяльності не ви-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

користуються найману працю. Для платника єдиного податку станом на 1 січня 2011 року застосовується максимальна ставка 200 грн. та станом на 1 січня 2015 року застосовується – 121,18 грн. для I групи та 242,36 грн. для II групи, враховуючи зміни до Податкового кодексу України, які набрали чинності в 2012 році.

Динаміка податкових та неподаткових вилучень з фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, яка не використовує найману працю, відповідно до норм Податкового кодексу України та Закону «Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» представлена у табл. 1.

Податковим кодексом з початку 2012 року її було реформовано спрощену систему оподаткування, результатом чого платників єдиного податку було поділено на чотири групи, а з 2013 року додалися п'ята та шоста групи. Для фізичних осіб – підприємців кодексом передбачено групи платників єдиного податку I–III та V групи. Із табл. 1 видно, що податкове навантаження на підприємців, фізичних осіб, які обрали спрощену систему оподаткування, має тенденцію до збільшення для I–II груп платників єдиного податку, оскільки ставка прив'язана до розміру мінімальної заробітної плати. Ставки для III і V груп не змінюються бо базою оподаткування є обсяг отриманого підприємцем доходу. З початку 2015 року платників єдиного податку третьої–шостої груп об'єднали в одну групу. Встановлені ставки податку описано в табл. 1. Відповідно з табл. 1 також видно, що зміни призвели до незначного підвищення як податку, так і квазіфіскальних платежів [1].

Також потрібно зазначити, що введення в дію Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» замінило платежі до Пенсійного фонду і інших соціальних фондів, але сума єдиного соціального внеску становить основну частину витрат підприємців і щороку збільшується, бо залежить від розміру мінімальної заробітної плати. Слід зазначити, що мінімальна відсоткова ставка ЄСВ для фізичних осіб – підприємців які обрали спрощену систему оподаткування становить 34,7% від розміру мінімальної заробітної плати. Для підприємців на загальній системі оподаткування встановлені дещо інші правила сплати ЄСВ. Згідно з абзацом 2 пункту 1 статті 7 Розділу III Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» базою оподаткування є дохід (прибуток), який підлягає оподаткуванню ПДФО, але не менше місячного розміру мінімального страхового внеску за одну особу. Тобто фізична особа – підприємець, обираючи загальну систему оподаткування, сплачує з чистого доходу 15–20% ПДФО та 34,7% ЄСВ. Якщо середньомісячний чистий дохід такого суб'єкта господарювання є меншим від мінімальної заробітної плати, мінімальний платіж ЄСВ не може бути меншим ніж 34,7% від мінімальної заробітної плати [2].

Отже, для фізичної особи – підприємця незалежно від обраної системи оподаткування (загальна чи спрощена) значний тиск створює єдиний соціальний внесок. Для більш детального аналізу порівняємо сплату ЄСВ, єдиного податку та ПДФО для обох систем оподаткування табл. 2.

Для здійснення аналізу впливу основних платежів, які сплачуються фізичними особами – підприємцями до бю-

джету протягом звітного року, в табл. 2 було проведено розрахунки сум єдиного податку, податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску та їх частки від обсягу отриманого доходу.

Щоб здійснити оцінку отриманих результатів, потрібно порівняти між собою платників єдиного податку, різних груп, а потім спрощений режим оподаткування із загальним. Для розрахунку єдиного податку платників I і II груп та єдиного соціального внеску за базу нами прийнято мінімальну заробітну плату станом на 01.01.2015 – 1218,00 грн. та максимальні ставки 10% і 20% відповідно, а обсяг отриманого доходу дорівнюватиме максимально допустимому для кожної групи платників єдиного податку, згідно норм Розділу XIV Податкового кодексу; для фізичної особи – підприємця на загальній системі мінімальний для розрахунку чистий дохід дорівнює 300 тис. грн., а максимальний – 20 млн. грн.; усі суб'єкти господарювання не платники ПДВ і не мають найманих робітників.

Три групи платників єдиного податку розділимо на дві підгрупи залежно від методу встановлення ставок єдиного податку: I і II групи та III група. Такий поділ обумовлено тим, що для першої і для другої груп платників, фізичних осіб, єдиного податку ставка податку встановлюється у відсотковому відношенні до мінімальної заробітної плати, на початок бюджетного року, а для третьої групи платників фізичних осіб – у відсотковому відношенні до обсягу отриманого доходу.

I, II група: ставки єдиного податку для платників встановлюються щорічно у розмірі 1–10% та 2–20%, відповідно, від мінімальної заробітної плати на початок звітного року. Як бачимо, для другої групи ставки вдвічі більші тому і надходження єдиного податку більші. Обсяг максимально допустимого доходу між групами значно відрізняється: 300 тис. грн. для першої і 1,5 млн. грн. для другої. Тому частка сплаченого податку, відносно обсягу максимально допустимого доходу, для платників першої групи дорівнює 0,49%, а для платників другої групи 0,19%.

III група: ставка податку чітко визначена Податковим кодексом і становить 4%. Отже, частка сплаченого податку становить 4%.

Слід зазначити, що сума ЄСВ, яку має щомісячно сплачувати платник єдиного податку, однакова для всіх платників спрощеної системи оподаткування і становить 34,7% від мінімальної заробітної плати. В такому випадку підприємець незалежно від того, яку групу єдиного податку він обирає, сплатить протягом поточного року до бюджету 5127,28 грн. Якщо обрахувати частку ЄСВ відносно максимального доведеного доходу отриманого підприємцями, які обрали різні групи єдиного податку, матимемо такі дані: I група 1,71%, II – 0,34% і III – 0,03%. Таким чином, для платників єдиного податку I групи ставка ЄСВ у розмірі 34,7% є найбільш економічно обтяжливою у порівнянні з єдиним податком. Аналогічні розрахунки по інших групах платників єдиного податку, які зазначені в табл. 2, показують, що платники I групи мають найбільше навантаження із сплати ЄСВ 1,71%, а найменше – мають платники III групи 0,03%.

З початку 2015 року набрав чинності Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Податкові та неподаткові вилучення з фізичних осіб – підприємців за різними системами оподаткування в 2011–2015 роках

<i>Для спрощеної системи оподаткування</i>		
Обов'язкові платежі до бюджету	з 01.01.2011 (мінімальна заробітна плата становить 941 грн.)	
Єдиний податок	200,00 грн. щомісячно сплачується платником до місцевого бюджету, як єдиний податок, з цієї суми: 86 грн. – сума єдиного податку, залишається в місцевому бюджеті (43%); 84 грн. – перераховується до Пенсійного фонду (42%); 30 грн. – перераховується до фондів соціального страхування (15%)	
Єдиний соціальний внесок	212,53 грн. (941 грн. x 34,7% – 84 грн. – 30 грн.)	
з 01.01.2012 року (мінімальна заробітна плата 1073 грн.)		
Єдиний податок	Група платника єдиного податку	
	I. (максимальний обсяг річного доходу становить 150 тис. грн.)	II. (максимальний обсяг річного доходу становить 1,0 млн. грн.)
	107,30	214,60
	III. (максимальний обсяг річного доходу становить 3 млн. грн.)	
	5% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо не платник ПДВ)	3% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо платник ПДВ)
Єдиний соціальний внесок	372,33 грн. (1073 грн. x 34,7%)	
з 01.01.2013 (мінімальна заробітна плата 1147 грн.)		
Єдиний податок	Група платника єдиного податку	
	I. (максимальний обсяг річного доходу становить 150 тис. грн.)	II. (максимальний обсяг річного доходу становить 1,0 млн. грн.)
	114,70	229,40
	III. (максимальний обсяг річного доходу становить 3,0 млн. грн.)	V. (максимальний обсяг річного доходу становить 20 млн. грн.)
	5% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо не платник ПДВ)	5% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо не платник ПДВ)
3% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо платник ПДВ)	7% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо платник ПДВ)	
Єдиний соціальний внесок	398,01 грн. (1147 грн. x 34,7%)	
з 01.01.2014 (мінімальна заробітна плата 1218 грн.)		
Єдиний податок	Група платника єдиного податку	
	I. (максимальний обсяг річного доходу становить 150 тис. грн.)	II. (максимальний обсяг річного доходу становить 1,0 млн. грн.)
	121,80	243,60
	III. (максимальний обсяг річного доходу становить 3,0 млн. грн.)	V. (максимальний обсяг річного доходу становить 20 млн. грн.)
	5% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо не платник ПДВ)	5% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо не платник ПДВ)
3% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо платник ПДВ)	7% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо платник ПДВ)	
Єдиний соціальний внесок	422,65 грн. (1218 грн. x 34,7%)	
з 01.01.2015 (мінімальна заробітна плата 1218 грн.)		
Єдиний податок	Група платника єдиного податку	
	I. (максимальний обсяг річного доходу становить 300 тис. грн.)	II. (максимальний обсяг річного доходу становить 1,5 млн. грн.)
	121,80	243,60
	III. (максимальний обсяг річного доходу становить 20,0 млн. грн.)	
	4% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо не платник ПДВ)	2% від отриманого доходу протягом кварталу (якщо платник ПДВ)
Єдиний соціальний внесок	422,65 грн. (1218 грн. x 34,7%)	
<i>Для загальної системи оподаткування</i>		
Обов'язкові платежі до бюджету	01.01.2011 – 01.01.2014	
ПДФО	(Дохід – Витрати) x 15%, якщо дохід не перевищує 120 мінімальних заробітних плат станом на 1 січня звітного року, надлишок чистого доходу оподатковується за ставкою 17%	
Єдиний соціальний внесок	34,7% від чистого доходу, але: не менше ніж 34,7% від мінімальної заробітної плати станом на 1 січня звітного року та не більше сімнадцяти прожиткових мінімумів	
з 01.01.2015		
ПДФО	(Дохід – Витрати) x 15%, якщо дохід не перевищує 120 мінімальних заробітних плат станом на 1 січня звітного року, надлишок чистого доходу оподатковується за ставкою 20%	
Єдиний соціальний внесок	34,7% від чистого доходу, але: не менше ніж 34,7% від мінімальної заробітної плати станом на 1 січня звітного року та не більше сімнадцяти прожиткових мінімумів	

* Сума єдиного соціального внеску залежить від мінімальної заробітної плати, то вона змінюватиметься, в таблиці сума ЄСВ розрахована станом на початок звітного року.
Джерело: розраховано автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Аналіз податкових та неподаткових вилучень із фізичних осіб – підприємців в залежності від обраної ними системи оподаткування

Суб'єкт господарювання	Річні податкові вилучення (ЄП, ПДФО), гривень	Річні неподаткові вилучення (ЄСВ), гривень	Всього вилучень за рік, гривень	Порівняння часток податкових та неподаткових вилучень, %	
				податкові	неподаткові
Спрощена система оподаткування					
ФОП:					
I група (300 тис. грн.)	121,80 грн. x 12 міс. = 1461,60 грн.	1218,00 грн. x 34,7% x 11 міс. = 4649,11 грн. 1378,00 грн. x 34,7% x 1 міс. = 478,17	6588,88	0,49	1,71
II група (1,5 млн. грн.)	243,60 грн. x 12 міс. = 2923,20 грн.			0,19	0,34
III група (не платник ПДВ) (20 млн. грн.)	20 000 000,00 грн. x 4% = 800000,00 грн.		805127,28	4,0	0,03
Загальна система оподаткування				17,56	29,05
ФОП (не платник ПДВ)	ЧД = 300000,00 грн. 146160,00 грн. x 15% = 21924,00 грн. (300000,00 грн. – 146160,00 грн.) x 20% = 30768,00 грн. 15% + 17% = 21924,00 грн. + 30768,00 грн. = 52692,00 грн.	{1218,00 грн. x 17 x 11 міс. + 1378,00 грн. x 17 x 1 міс.} x 34,7% = 251192,00 грн. x 34,7% = 87163,62 грн.	139855,62 грн.	46,61	
	ЧД = 20 000 000,00 грн. 146160,00 грн. x 15% = 21924,00 грн. (20 000 000,00 грн. – 146160,00 грн.) x 20% = 3 970 768,00 грн. 15% + 20% = 21924,00 грн. + 3 970 768,00 грн. = 3 992 692,00 грн.			4079855,62 грн.	19,96
				20,4	

Джерело: розраховано автором.

від 28.12.2014 №71–VIII, яким передбачено що платникам II та III груп єдиного податку (виключно фізичні особи – підприємці), які здійснюють розрахунки в готівковій формі, потрібно зареєструвати в органах фіскальної служби реєстратори розрахункових операцій. Мають право не застосовувати РРО підприємці II–III груп, які здійснюють діяльність на ринках та продаж товарів дрібнороздрібною торгівельною мережею через засоби пересувної мережі [3]. Такі нововведення є необхідними з точки зору детінізації, проте викликали неоднозначну реакцію в середовищі малого та мікробізнесу через необхідність здійснення додаткових витрат, які не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (актуально для III групи). Більшість платників єдиного податку не «знайома» з РРО, а тому, не виключено, в майбутньому виявлення у платників порушень контролюючими органами, що тягне за собою як сам факт перевірки, так і адміністративну і фінансову відповідальність платника. Така перспектива для малого бізнесу спонукатиме лише до тінізації діяльності та нівелює саму ідею спрощеного оподаткування. Це викликає тим, що спрощена система як альтернативна загальній втратить свої переваги:

- простоту обліку та звітності;
- відсутність перевірок;
- мінімальні бюрократичні процедури;
- відсутність адміністративного тиску з метою підвищення податкових платежів;
- інше.

Таким чином, слід зазначити, що впровадження РРО має враховувати економічну доцільність для підприємців різних сфер діяльності та бути максимально простим в адмініструванні. Саме такий підхід буде сприяти детінізації та обмеженню готівкових операцій.

Крім того, перспектива введення реєстраторів розрахункових операцій тягне за собою додаткові фінансові витрати, що у багатьох випадках є економічно невиправданим та значно обтяжує як умови ведення бізнесу, так і фінансове становище підприємців.

Розглянемо платників податків – фізичних осіб, які обрали загальну систему оподаткування або діяльність, якою вони займаються, заборонено здійснювати на основі свідчення єдиного податку. Вище було зазначено, що мінімальний чистий дохід отриманий таким платником дорівнює 300 тис. грн., а максимальний 20 млн. грн. У розрахунках використано такі обсяги доходу для того, щоб вони були приблизно в однаковому діапазоні з обсягами доходу, які використовувалися для аналізу спрощеної системи оподаткування.

Аналізуючи отримані розрахунки в табл. 2 відносно загальної системи оподаткування можна зробити висновок, що прогресивна шкала ставок ПДФО 15% і 20% несуттєво впливає на платників. Різниця між мінімальним та максимальним обсягом доходу, який аналізується, є значною, а частка сплаченого податку від обсягу отриманого чистого доходу становить 17,56% від 300 тис. грн. і 19,96% від 20 млн. грн. Своєю чергою, сума ЄСВ, яку потрібно сплатити, в

обох випадках однакова, а її частка від чистого доходу у розмірі 300 тис. грн. дорівнює 29,05%. У разі отримання платником чистого доходу у розмірі 20 млн. грн. частка ЄСВ до сплати рівна 0,44%. Підприємцям, які мають невеликі доходи, а саме середньомісячний чистий дохід знаходиться в діапазоні від розміру мінімальної заробітної плати до середньомісячного, працювати на загальній системі оподаткування є економічно недоцільним через нераціональні соціальні платежі. Таким чином, навантаження на суб'єкт господарської діяльності з чистим доходом 300 тис. грн. близьке до 50% від отриманого доходу (46,61%), а з чистим доходом 20 млн. грн. – 20,4%. Таке викривлення конкурентного середовища через оподаткування спонукає суб'єктів господарювання шукати шляхи вирівнювання умов конкуренції та ухилення від оподаткування шляхом тінізації господарської діяльності.

Отже, відображені в табл. 2 розрахунки знову підтверджують, що найбільший тиск на підприємців чинять не податки, а єдиний соціальний внесок, адміністрування якого здійснюється фіскальною службою. Він не відноситься до категорії податкових та регулюється нормами не Податкового кодексу України, а окремим законом. У такому вигляді податкове навантаження не відповідає принципам рівності та не забезпечує рівні конкурентні умови як для різних груп платників єдиного податку так і для платників, що застосовують різні форми оподаткування. Це пов'язано з дестимулюючою роллю соціальних платежів та невідповідністю навантаження з ЄСВ між різними групами платників єдиного податку. Таким чином, обрахування ЄСВ для усіх груп платників та систем оподаткування є однаковим та не враховує соціально-економічних особливостей ведення бізнесу підприємцями, а обрахування єдиного податку побудовано з урахуванням принципів економічної доцільності. Тому необхідно забезпечити рівномірні умови для нарахування та сплати соціальних платежів платниками єдиного податку з урахуванням економічних умов.

Аналіз показав, що використання підприємцями загальної системи оподаткування є економічно невігдною для фізичних осіб – підприємців та стимулює тінізацію економічних процесів, на відміну від спрощеної системи, через нерівні конкурентні умови господарювання. Вирішення проблем викривлення умов конкурентного середовища забезпечать економічний та соціальний розвиток держави, її місце у світі. Особливу увагу слід звернути на реформування квазіфіскальних платежів (першою чергою ЄСВ).

Висновки

Основними функціями, які повинно виконувати мале підприємство, є соціальна та економічна. Превалювання фіскальної функції створює нерівні конкурентні умови, не

сприяє розвитку підприємництва, формуванню зручних умов сплати податків та їх адміністрування.

Розвиток малого підприємництва на основі самозайнятості сприятиме створенню умов для позитивних структурних змін в економіці України, а саме стимулюванню діяльності вітчизняних виробників, активізації внутрішнього ринку товарів і послуг, створенню нових робочих місць. Унаслідок чого розшириться коло платоспроможних осіб та зростуть надходження до державного та місцевих бюджетів. Оподаткування фізичних осіб – підприємців має бути зручним, простим, справедливим та економічно вигідним для всіх учасників ринку.

У ході аналізу податкових та неподаткових вилучень із суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб слід відзначити, що реформування систем оподаткування, обліку і звітності для мікробізнесу потребує досить обережного та виваженого підходу, який стимулюватиме його розвиток. Створить рівні конкурентні умови для ведення бізнесу та сприятиме детінізації сфери малого підприємництва і економіки в цілому.

Цьому завданню можуть сприяти реформи сфери квазіфіскальних платежів як основного чинника формування вилучень у підприємців та фактору тиску, а також удосконалення оподаткування фізичних осіб – підприємців на загальній системі оподаткування в частині визначення бази оподаткування з метою забезпечення відповідності умов оподаткування економічному змісту їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI (зі змінами та доповненнями). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 №2464-VI (зі змінами та доповненнями). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
3. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.95 №265/95-ВР (зі змінами та доповненнями). – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80>
4. Колупаєва І. Аналіз податкового навантаження платників єдиного податку / І. Колупаєва // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – С. 130–135 – (фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів).
5. Левченко Н.М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н.М. Левченко // Сталый розвиток економіки. – 2011. – №6. – С. 270–275.

Теоретичні засади маркетингових досліджень у ломбардах

Предметом дослідження є теоретико–методичні аспекти маркетингових досліджень ломбардів України. Мета написання статті полягає у розробці теоретико–методичних і практичних рекомендацій щодо проведення маркетингових досліджень у ломбардах для забезпечення їх ефективного функціонування.

Методологічною основою статті стали загальнонаукові методи пізнання, концептуальні положення сучасних економічних теорій.

Вивчено теоретичні засади маркетингових досліджень у ломбардах, визначено основні методи стимулювання продажу. Визначено особливості та роль маркетингових досліджень у системі менеджменту ломбарду. Запропоновано предметні напрями організації та проведення маркетингових досліджень у вітчизняних ломбардах.

Ключові слова: ломбарди, маркетингова діяльність, маркетингова стратегія, ринок послуг ломбардів, методи стимулювання продажу.

Теоретические основы маркетинговых исследований в ломбардах

Предметом исследования являются теоретико–методические аспекты маркетинговых исследований ломбардов Украины. Цель написания статьи заключается в разработке теоретико–методических и практических рекомендаций по проведению маркетинговых исследований в ломбардах для обеспечения их эффективного функционирования.

Методологической основой статьи стали общенаучные методы познания, концептуальные положения современных экономических теорий.

Изучены теоретические основы маркетинговых исследований в ломбардах, определены основные методы стимулирования продаж.

Определены особенности и роль маркетинговых исследований в системе менеджмента ломбарда. Предложены предметные направления организации и проведения маркетинговых исследований в отечественных ломбардах.

Ключевые слова: ломбарды, маркетинговая деятельность, маркетинговая стратегия, рынок услуг ломбардов, методы стимулирования продаж.

The oretical foundations of marketing research in pawnshops

The subject of the research is theoretical and methodological aspects of marketing research of Ukraine's pawnshops.

The purpose of scientific problem is to develop theoretical and methodological, practical recommendations for conducting of marketing research in pawnshops to their effective functioning.

Methodology work of the article was general scientific methods of knowledge, conceptual principles of modern economic theories.

Results of work. The theoretical foundations of marketing research in pawnshops are studied, the main methods of sales promotion are determined.

Conclusions. The peculiarities and the role of marketing research in management system of a pawnshop are determined. The subject directions of the organization and conducting of marketing research in domestic pawnshops are propounded.

Keywords: pawnshops, marketing activities, marketing strategy, the market of services of pawnshops, methods of sales promotion.

Постановка проблеми. На сучасному етапі зацікавленість ломбардами стрімко зростає, а їхні послуги характеризують як набагато доступніші для споживачів, ніж банківські. У тому, що це швидкий, зручний та вигідний інструмент кредитування, на власному досвіді переконуються дедалі більше позичальників.

За результатами спеціальних маркетингових досліджень, проведених на замовлення Національної асоціації ломбардів США, близько 40% населення навіть в економічно розвинутих країнах не мають банківських рахунків і відповідно не мають можливості отримати банківський кредит [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі проблемі вивчення діяльності ломбардних установ приділяється незначна увага. З вітчизняних науковців її досліджують С. Балабан, Ф. Бутинець, Р. Дяків, К. Єфремова, М. Казьмирчук, А. Мазорук, О. Обушна, М. Ормоцадзе, О. Поліщук, М. Савлук, З. Сороківська, В. Ходаківська, С. Шпильовий, О. Юр'єв. Однак потребують подальшого дослідження особливості діяльності ломбардних установ у сучасних умовах та перспектив їх розвитку, що зумовило актуальність статті.

Мета статті полягає у розробці теоретико–методичних і практичних рекомендацій щодо проведення маркетингових

досліджень у ломбардах для забезпечення їх ефективного функціонування.

Маркетинг розглядають, по-перше, як філософську концепцію управління фірмою, по-друге, як безпосередню діяльність фірми [2–6].

Маркетинг ломбарду, на наш погляд, має сприйматися в якості:

- сучасної управлінської концепції, яка формує спосіб мислення і спосіб дії ломбардної установи на ринку, значимого фактора сучасного підприємництва, необхідного компонента в реформуванні вітчизняних підприємств сфери послуг;
- практичного і прикладного застосування мікроекономічної теорії, яка орієнтує на прийняття управлінських рішень з урахуванням внутрішніх чинників, а також галузі знань на перетині соціології, психології, інформатики, статистики, управлінського обліку та ін.;
- найважливішої функції ломбарду, що координує зусилля для досягнення загальних корпоративних стратегічних і оперативних цілей;
- діяльності, спрямованої на всебічне вивчення, пристосування і формування ринку з використанням спеціальних процедур і методів вибору цільових економічних сегментів, а також маркетингових рішень в області кредитної, цінової, розподільчої і комунікативної політики ломбардної установи;
- практики ринкової діяльності ломбардів, що постійно розвивається, заснованої на гнучкому поєднанні положень класичного маркетингу, сучасного досвіду, вітчизняного та іноземного, і реальних умов діяльності вітчизняних ломбардних установ;
- наукової дисципліни, що розглядає маркетинг як філософію підприємництва, як загальну методологію і конкретні методи дій комерційної діяльності у сфері заставних послуг, орієнтованої на ринок.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах концепції маркетингу отримують свій подальший розвиток. В основі концепції стратегічного маркетингу ломбарду лежить орієнтація на клієнтів та конкурентів ломбардного бізнесу. Суть стратегічного маркетингу полягає в задоволенні потреб клієнтів при одночасному досягненні переваги над конкурентами шляхом надання послуги з кредитування при встановленні більш низької ціни на кредит. Орієнтація на конкурентів не суперечить орієнтації на споживача. Навпаки, вона посилює її, оскільки ломбардна установа знаходиться в умовах, коли задоволення ринкових потреб вимагає максимального врахування всіх досягнень в галузі надання послуг з кредиту, витрат, сервісу тощо.

Управління маркетингом являє собою найважливішу складову частину загальної системи управління ломбардом. Разом із тим управління маркетинговою функцією має свої особливості. Вони обумовлені насамперед тим, що маркетинг пов'язаний із зовнішнім середовищем, що визначає ринкову діяльність ломбарду. Його головне завдання полягає в тому, щоб домогтися найкращого узгодження внутрішніх можливостей ломбардної установи з вимогами зовнішнього середовища для отримання прибутку.

Процес управління маркетингом, на наш погляд, розглядається в декількох тісно взаємопов'язаних аспектах: як управління діяльністю ломбарду, як управління його найважливішою функцією і як управління попитом на цільовому ринку.

Маркетингове управління ломбардом («орієнтація на ринок») засноване на сучасній маркетинговій концепції, формуванні нового способу мислення і нового способу дії, розвитку комунікативних зв'язків з ринком заставних послуг. Воно виражається через систему маркетингових стратегій на корпоративному рівні і прийнятті практично всіх управлінських рішень з урахуванням вимоги ринку.

Управління маркетинговою функцією («узгодження зовнішнього і внутрішнього середовища ломбарду») передбачає формування маркетингових системи ломбардної установи. Її найважливішими елементами є організація, планування і контроль. Маркетингова функція знаходиться в тісному взаємозв'язку з виробничою, фінансовою, інвестиційною та адміністративною функціями ломбарду. Вона виконує координуючу роль у загальних зусиллях усіх відділів по забезпеченню цілей ломбарду.

Управління попитом являє собою змістовний аспект управління маркетингом ломбарду. Забезпечується стратегічними і оперативними рішеннями за визначенням цільових ринкових сегментів і формування маркетингових зусиль з використанням комплексу маркетингових засобів (послуга, ціна, просування).

Практика вітчизняних підприємств показує, що на сучасному етапі в управлінні маркетингом пріоритетне місце займають маркетингові зусилля з використання окремих засобів, часто не узгоджених між собою (реклама, ціна та ін.). Це відноситься і до ломбардних установ. Спостерігається процес переходу до усвідомлення важливості управління новою для багатьох ломбардів функцією (розвивається робота по розробці планів маркетингових заходів та ін.).

Можна очікувати, що в найближчій перспективі ломбардні установи почнуть активно використовувати маркетинг як управлінську концепцію.

Маркетингова діяльність ломбарду має бути втілена в конкретний план дій. Такий план містить цільові установки та засоби їх досягнення в певному періоді часу. При цьому план маркетингу розглядається як найважливіша складова частина загального корпоративного плану і тому перебуває в тісному зв'язку з виробничим, фінансовим, і тому подібними планами ломбардної установи. Суттєвою особливістю маркетингового плану є той факт, що він являє собою інструмент безперервного аналізу, управління та контролю, спрямований на приведення до більш повної відповідності можливостей ломбарду до вимог ринку.

Розробка плану маркетингу ломбарду (процес маркетингу) має включати кілька етапів:

1. Аналіз маркетингових можливостей з метою одержання достовірних уявлень про ринкові умови діяльності (зовнішнє середовище) і про реальний потенціал ломбарду (внутрішнє середовище) для визначення привабливих напрямків в маркетингових зусиллях на ринку заставних послуг.

2. Визначення цілей маркетингу, безпосередньо впливають з корпоративних цілей ломбарду. При цьому цілі маркетингу формуються як цілі економічні (обсяг заставних послуг, продаж в магазині при ломбарду та частка ринку) і цілі комунікативні (по позиціонуванню).

3. Прийняття стратегічних рішень, орієнтованих на вибір способів досягнення поставлених цілей на основі ефективно-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

го використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів ломбардної установи. Вживаються маркетингові стратегічні рішення на рівні ломбарду і на рівні окремих послуг і ринків.

4. Розробка плану маркетингових заходів із послугах ломбарду, цінами на ломбардні послуги, рекламі та стимулюванню збуту в магазині при ломбарді із зазначенням конкретних термінів, виконавців, витрат, результатів.

5. Визначення витрат на маркетинг як за загальним обсягом, так і по окремих заходах.

6. Контроль плану у формі стратегічного, оперативного контролю та контролю прибутковості, а також у разі необхідності, коректування плану, що забезпечує безумовне досягнення поставлених цілей.

Таким чином, маркетингова діяльність ломбарду має включати в себе ряд практичних функцій, таких як проведення маркетингових досліджень, рекламу, просування товару, який перейшов у власність ломбарду та реалізується в магазині. В цьому випадку маркетинг у рівній мірі визначає виробничу, фінансову, інвестиційну, кадрову діяльність ломбардної установи і відповідає за результати.

Перед розробкою бізнес-плану необхідно отримати об'єктивні відомості про ринок, на якому функціонує ломбард. Наступні фактори можуть бути об'єктами маркетингового дослідження:

- клієнт ломбарду;
- розмір і середня вартість кредиту, затребуваного в ломбарді;
- регіон передбачуваних операцій з надання ломбардних послуг;
- конкуренція у цьому регіоні;
- існуючі методи стимулювання збуту товарів у магазині при ломбарді.

Зібравши всі можливі відомості по кожному з цих факторів, можна створити необхідну для подальшої діяльності базу маркетингової інформації.

У даний час створення й існування ломбардів пов'язане з потребою максимального задоволення постійно виникаючих фінансових потреб різних груп населення.

Також можна відзначити, що за останні роки значно поліпшилося ставлення населення до ломбардних установ. З'явилися численні постійні клієнти, які коректно поведуть себе у взаємовідношенні з ломбардами при отриманні та поверненні кредитів під заставу цінностей, що їм належать.

Розглядаючи зарубіжний досвід функціонування ломбардів, можна зробити парадоксальний висновок про зростання потреб у ломбардних послугах, взаємопов'язаних зі зростанням доходів населення.

Незважаючи на велику кількість ломбардних установ в Україні, попит на позикові кошти відстає від пропозиції. На підставі опитувань працівників відділів заставно-кредитних операцій ломбардів визначено рівень задоволення попиту

населення на ломбардні послуги, який оцінюється в межах 77–85% [7, 8].

Таким чином, основними причинами незадоволеного попиту на послуги ломбардів є:

- низький рівень оцінки рухомого майна, що здається в заставу, і високі відсоткові ставки (45% опитаних);
- обмежений перелік товарів, прийнятих у заставу (13,8% опитаних);
- відсутність пільг при отриманні кредиту (9,4% опитаних);
- незручне територіальне місце розташування (7,8% опитаних);
- інші причини (14,1% опитаних).

У діяльності ломбардів великий вплив мають фактори нерівномірного звернення клієнтів до послуг ломбардів, пов'язаних з: порами року, днями тижня, часу доби, наявності державних і релігійних свят.

За порами року піком попиту на ломбардні послуги є осінь і весна (березень, квітень і перші дві декади травня). Причиною цього є в осінній період підготовка населення до зими, що пов'язано з українським менталітетом, а також зростання підприємницької активності після літніх відпусток. Весна асоціюється в основній масі населення з підготовкою до проведення ремонтних і сільськогосподарських робіт, що вимагає додаткових джерел фінансування. У зимові періоди року (за виключенням грудня, коли купівельний попит різко зростає в зв'язку з передсвятковою потребою) спостерігається середня купівельна спроможність. Різкий спад кількості клієнтів ломбарду влітку обумовлений відпустками і великою міграцією населення з міста.

Крім цього, можна виділити різкі коливання в кількості клієнтів протягом тижня: пік відвідувань припадає на п'ятницю і понеділок, що пов'язано зі збільшеною потребою в коштах перед вихідними днями і після них.

За часом доби найбільша активність спостерігається до десяти годин ранку і після трьох годин пополудні, тобто спостерігається явна залежність відвідувань від робочого дня. Збільшення попиту на послуги ломбардів відбувається напередодні святкових днів.

Причини звернення населення в ломбард можуть бути класифіковані на постійні (1-а ознака) і екстремальні (2-а ознака). Загальна схема класифікації причин звернень до послуг, що надаються ломбардними установами, відображена на рис. 1.

За першою ознакою причинами звернення в ломбард є такі:

- задоволення основних фізіологічних потреб, тобто потреб в їжі, житлі, одязі та інших предметах першої необхідності;
- нестача грошових коштів для одноразових придбань (взуття, одяг, техніка тощо), для реалізації життєво важливих заходів лікування, проведи в армію, весілля і т.ін.), а також для задоволення потреб у відпочинку;

Таблиця 1. Причини незадоволеної потреби у послугах ломбардів, %

Високі відсоткові ставки	Низька оцінка виробів	Відсутність пільг при отриманні кредиту	Низька якість обслуговування клієнта	Незручне територіальне місце розташування	Незручний режим роботи	Обмежений перелік товарів, прийнятих у заставу	Інші причини
17	28	9,4	4,2	7,8	5,7	13,8	14,1



Рисунок 1. Класифікація причин звернення населення до послуг ломбардних установ

– здійснення комерційних цілей: укладання угод, закупівля товарів, погашення боргових зобов'язань, приватна підприємницька діяльність.

Класифікація екстремальних причин, що носять епізодичний характер, має іншу послідовність, тобто перше місце за значимістю та частоті звернення до послуг ломбардів займає брак коштів для одноразових потреб (похорон, крадіжка, пожежа тощо), друге – здійснення комерційних цілей (несподівана ділова пропозиція) і на останньому: задоволення фізіологічних потреб (раптово виникла потреба в одязі, взутті тощо).

Попит на послуги ломбардів залежить від різних чинників [2–4, 9].

До основних можна віднести: демографічні, соціально-економічні, географічні, кліматичні, психологічні, політичні.

Співвідношення попиту та пропозиції і його динамічні зрушення є важливими характеристиками стану ринків різних типів [10]. Різноманіття факторів, що впливають на попит населення на ломбардні послуги, в рівній мірі впливають і на рівень та структуру їхнього споживання, що має лежати в основі сегментації ринку заставних послуг.

Для вибору сегмента ринку послуг ломбардних установ можна використовувати:

- географічне положення;
- статево віковий розподіл;
- рівень доходів населення
- специфічні вимоги до послуги.

Нами була проведена сегментація ринку ломбардних послуг з метою виявлення основних груп споживачів послуг ломбардів (табл. 2). У процесі проведення досліджень було виділено три основні категорії споживачів послуг ломбардів за рівнем доходів. Базою досліджень послужив аналіз даних грошових доходів населення.

Чітко видно перерозподіл груп населення за рівнем отримуваних доходів – спостерігається тенденція щодо скорочення питомої ваги населення з найменшими, маленькими і середніми доходами за рахунок зростання груп з високими і

найвищими доходами, що не може не позначитися на діяльності ломбардів, проте необхідно зробити сегментацію ринку ломбардних послуг з метою вибору обслуговування більш вузького цільового ринку, що дозволить надавати послуги відповідно до запиту потенційних споживачів, більш точно визначати місткість ринку, проводити націлену адресну рекламу і, в кінцевому рахунку, створити основу для розробки маркетингової та інвестиційної стратегій ломбардної установи.

З табл. 2 видно, що основну частину попиту на послуги становить населення з низьким і середнім рівнем доходу. Наведений аналіз вивченого попиту на ломбардні послуги дозволив визначити кількість основних споживачів даного виду послуг, може служити основою для бізнес планування і сприяє обґрунтуванню та вибору найбільш підібрану під дану групу споживачів методику проведення досліджень.

Прогноз обсягів реалізації товарів у магазині при ломбарді має бути заснований на оцінці показників перспективного попиту на послуги ломбарду та реалізовані ним товари, оцінки пропозиції зі сторони інших ломбардів, на результатах ринкових прогнозів, на прогнозах цін на тарифи ломбарду та прогнозах зміни цін на дорогоцінні метали. Одночасно зі встановленням загальної суми обсягу реалізації необхідно визначити, за рахунок яких груп і видів товарів і послуг будуть відбуватися основні зміни. Крім того, необхідно враховувати, що обсяг продажів різко збільшується в передсвяткові дні; за рахунок збільшення попиту на ломбардний кредит; за рахунок передсвяткового ажіотажу на недорогі ювелірні вироби. При цьому слід враховувати еластичність попиту на послуги і товари ломбарду.

У даний час з урахуванням подальшого розширення обсягу ломбардних послуг на основі розвитку діючих і створення нових ломбардів потрібно, на наш погляд, створення науково-методичних основ організаційного проектування, економіки та фінансів ломбардних установ, у тому числі і методики формування попиту населення на ці послуги.

До основних завдань маркетингового дослідження ринку послуг ломбардів відносяться аналіз та оцінка надання послуг

Таблиця 2. Категорії населення, які користуються послугами ломбардів

Категорії населення за рівнем доходу	Результати анкетного опитування (%) на 100 осіб	Кількість осіб, які користуються послугами ломбарду	Частота користування послугами протягом року	Кількість послуг на рік
Малозабезпечене населення та населення з низьким доходом	58	59498	14,1	844145
Населення із середнім рівнем доходу	39	40007	3,2	128022
Населення з високим рівнем доходу	3	3077	1,0	3077
Разом	100	102582	24,3	975244

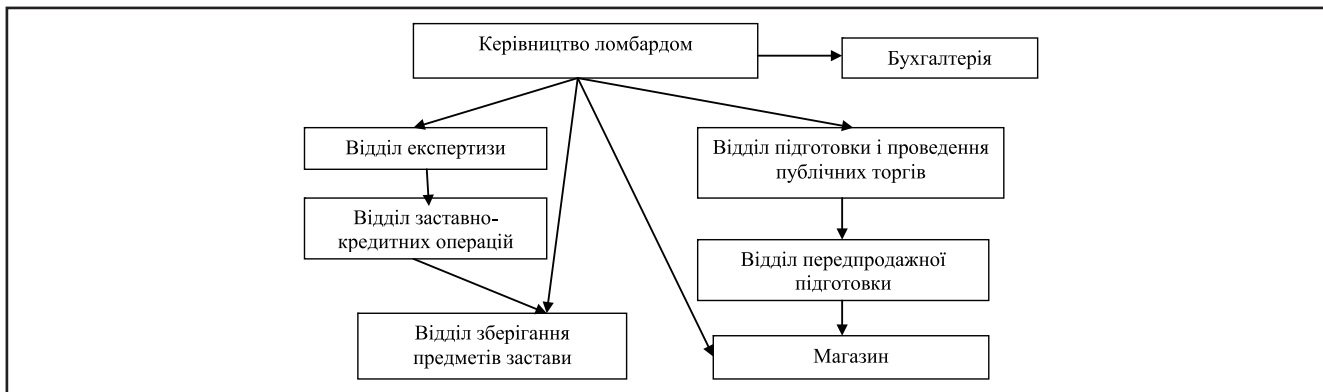


Рисунок 2. Організаційна структура управління ломбардом

з точки зору параметрів попиту. Це один з найбільш важливих і відповідальних етапів аналізу ринку, що включає такі напрями:

1. Вибір зони обслуговування ломбарду.

Найбільш привабливим місцем для новоутворених ломбардів є зона транспортних розв'язок. Для вже функціонуючих ломбардів є актуальним створення внутрішнього «банку даних», згрупованого за різними ознаками, що дозволяє в будь-який час надати необхідну об'єктивну інформацію, яка зводиться в єдину базу даних на рівні адміністрації ломбарду (рис. 2) і вноситься в прийнятну єдину інформаційну топологічну мережу ломбардної установи з урахуванням згортання оперативної інформації в цілому по ломбарду на різних рівнях.

2. Вивчення соціально-економічного портрету споживача, який проживає (працює) в зоні обслуговування ломбарду.

За даними опитування проведеного нами в дисертаційному дослідженні (1197 ідентифікованих відповідей), соціальний портрет клієнтів ломбарду становлять:

- працівники бюджетної сфери з вищою освітою – 35%;
- працівники сфери обслуговування (продавці, перукарі тощо) – 15%;
- тимчасово непрацюючі – 15%;
- робочі – 10%;
- дрібні підприємці – 8%;
- пенсіонери – 7%;
- інші (студенти, військовослужбовці і т.п.) – 10%.

Основним споживачем послуги є категорія працівників, пов'язана з функціонуванням бюджетної сфери.

За віковою категорією основну масу заставодавців становлять групи від 30 до 40 років – 32,8% і від 40 до 50 років – 27,8%.

Таким чином, до послуг ломбарду вдаються в основному представники інтелігенції у віці від 30 до 50 років. Після аналізу даних соціологічного опитування можна рекомендувати збільшення кількості пільг за відсотками за користування позикою пенсіонерам, студентам і багатодітним матерям.

3. Вивчення причин виникнення потреб у послугах ломбардів.

Даний напрям передбачає виявлення основних причин звернення споживачів до послуг ломбардів. Виділяються три основні причини:

- брак грошових коштів;
- зберігання предметів особистого користування і домашнього вжитку громадян;
- можлива реалізація через ломбард непотрібних речей.

Своєю чергою, зазначені причини умовно можуть бути розподілені на групу екстремальних і групу постійних причин, класифікованих за цільовим ознаками (рис. 1).

Останнім часом з'явилася ціла група клієнтів ломбарду – населення з високим рівнем доходу, які використовують ломбард як місце реалізації непотрібних речей, тобто майно в цьому випадку закладається з явною метою невикупу. Частка таких клієнтів у загальному обсязі невелика, але має постійну тенденцію до збільшення (табл. 2).

4. Вибір асортименту послуг, що надаються.

Може бути різноманітний для різних ломбардів і залежить від маркетингової стратегії підприємства та результатів маркетингових досліджень.

На сьогодні близько 60% обігу всіх ломбардів припадає на ювелірні вироби. По-перше, це пов'язане з тим, що ринок дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння відіграє помітну роль в економіці країни, по-друге, дорогоцінні метали (зокрема, золото) є стійким грошовим еквівалентом у всіх країнах і середня вартість застав ювелірних виробів значно вища, ніж предметів домашнього вжитку. Таким чином, підприємства, орієнтовані на заклад виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, традиційно є більш рентабельними. Стратегія таких ломбардів полягає у зниженні частки незатребуваних виробів. Разом із тим ломбарди володіють великими виробничими площами, мають розширювати заставні операції з прийому речей, які користуються попитом населення. Стратегія таких ломбардів має бути націлена на активізацію продажу і стимулювання попиту на реалізовані в магазині при ломбарді товари.

Висновки

Можна запропонувати такі методи стимулювання продажу:

1. Розміщення реклами у ЗМІ в передсвяткові дні (знижка на товари та послуги – 3%).
2. Застосування декорту (знижки з ціни товару за дострокову його оплату) за договорами покупки, зробленої за умовою.
3. Виділення групи пільговиків із загальної маси клієнтури (пенсіонерів, студентів, багатодітних матерів).
4. У просуванні товару фірмі може допомогти зовнішня реклама, спрямована на споживача.

Аналіз даних соціологічного дослідження показав, що на питання: «з яких джерел Ви дізналися про наш ломбард?» клієнти відповіли (1187 ідентифікованих відповіді):

- через інших людей – 40%;

- по вивісці – 22%;
- засоби масової інформації – 26%;
- інші – 12%.

Таким чином застосування зовнішньої реклами є ефективним засобом стимулювання залучення клієнтів і збуту товарів.

5. Застосування демпінгових цін з метою збільшення обсягу продаж.

6. Подовження робочого дня значно збільшить конкурентоспроможність фірми на ринку послуг. Кожен співробітник бажає стабільності і процвітання фірми.

7. Створення каталогу продажу товарів на публічних торгах у формі відкритого аукціону, по товарних групах і оновлюваних щоквартально, значно полегшить роботу товарознавців.

8. Необхідно враховувати не тільки економічні, а й психологічні фактори ціни. Багато споживачів дивляться на ціну як на показник якості, ціна товару, що знаходиться на «вершині моди», може бути достатньо високою. Ціна має обов'язково вираховуватися непарним числом, зазвичай у газетній рекламі в основному вказуються непарні числа.

9. Також можна використовувати сезонні знижки на товар, тобто зменшення ціни для споживачів, які роблять позасезонні покупки.

У міру зростання обігових коштів ломбарду збільшується і обсяг невикупленого із застави майна. Якщо швидкість його «відтоку» (реалізації) запізнюється в порівнянні з темпами накопичень, настає момент, коли дохід ломбарду, незважаючи на високу відсоткову ставку, стає катастрофічно недостатнім для поповнення виведених з обігу у товари засобів. У діяльності ломбарду настає криза. Ювелірні вироби давно перестали бути дефіцитом, не кажучи вже про те, що людина, будучи забобонною, віддає перевагу новим, а не вживаним раніше виробам із золота.

Працівники ломбарду мають прагнути до спілкування з клієнтами, пропонуючи їм консультативну допомогу, з цією метою можуть випускатися інформаційні листи, доступні клієнтам ломбарду. Необхідно запровадження комп'ютерної мережі, що дозволяє скоротити час на оформлення заставних квитків і підвищити продуктивність праці експертів.

Список використаних джерел

1. Матеріали конференції NPA: USA, червень, 1998.
2. Маркетинг. [Текст] / Багіев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Экономика, 2001. – 718 с.
3. Михальський В.В. Місце дорогоцінних металів в інтеграційних процесах світового фінансового ринку [Текст] / Михальський В.В. // Економічний простір. – 2009. – №23/1. – С. 11–18.
4. Голубков Е.П. Основы маркетинга. [Текст] / Голубков Е.П. – М.: Финпресс, 1999. – 656 с.
5. Петруня Ю.Є. Маркетинг: Навч. посіб. [Текст] / Петруня Ю.Є. – К.: Знання, 2010. – 351 с.
6. Белявцев М.І. Маркетинг: Навч. посібник. [Текст] / Белявцев М.І., Іваненко Л.М. – К.: ЦНЛ, 2005. – 328 с.
7. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. [Текст] / К.: Політехніка, 2009. – 400 с.
8. Якушева А.М. Подход к формированию спроса населения на ломбардные услуги [Текст] / А.М. Якушева, Ю.П. Морозов // Сборник научных статей аспирантов и соискателей Нижегородского коммерческого института. Вып. 7. – Н. Новгород: НКИ, 2003. – С. 100–105.
9. Якушева А.М. Статистический анализ параметров ломбарда как системы массового обслуживания. [Текст] / А.М. Якушева // Сб. научных статей аспирантов и соискателей Нижегородского коммерческого института. Вып. 5. – Н. Новгород: НКИ, 2002. – С. 245–249.
10. Экономикс: принципы, проблемы и политика. [Текст] / Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

УДК 657

В.В. ЖУК,

к.е.н., директор департаменту фінансово-ресурсного забезпечення Міністерства культури України

Бюджетування кіновиробництва та облік результатів виконання бюджетів

Розглянуто особливості формування та виконання бюджету державних програм розвитку кіновиробництва. Проаналізовані основні стадії бюджетного процесу, системні та структурні зв'язки між ними. Визначено проблемні аспекти та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кіновиробництво, державний бюджет, головний розпорядник бюджетних коштів, бюджетна програма, відповідальний виконавець бюджетної програми, паспорт бюджетної програми, порядок використання бюджетних коштів, бюджетний процес.

В.В. ЖУК,

к.э.н., директор департамента финансово-ресурсного обеспечения Министерства культуры Украины

Бюджетирование кинопроизводства и учет результатов исполнения бюджетов

Рассмотрены особенности формирования и выполнения бюджета государственных программ развития кинопроизводства. Проанализированы основные стадии бюджетного процесса, системные и структурные связи между ними. Определены проблемные аспекты и предложены пути их решения.

Ключевые слова: кинопроизводство, государственный бюджет, главный распорядитель бюджетных средств, бюджетная программа, ответственный исполнитель бюджетной программы, паспорт бюджетной программы, порядок использования бюджетных средств, бюджетный процесс.

Film industry budgeting and budget fulfillment financial statement

Special aspects of budgeting and budget execution of state film production development programmes were scrutinized. Main phases of the budget process and structural bonds between them were analyzed. Challenges were identified and solutions approaches were suggested.

Keywords: film industry, state budget, key budget spending unit, budget programme, budget programme executive agent, budget programme passport, arrangements for budget funds using, budget process.

Постановка проблеми. Історично склалося, що в Україні розвиток культури в цілому і кіновиробництва, як її складової, значною мірою залежить від державної підтримки цього процесу. Серед різноманітних форм державної підтримки провідною є фінансова підтримка, а механізмом реалізації державний бюджет країни. Активне упорядкування системи бюджетних відносин розпочалося на початку XXI століття із прийняттям Бюджетного кодексу України. Втім, упорядкування до цього часу не завершено, про що свідчить прийняття в 2010 році нової редакції Бюджетного кодексу та низки інших нормативних документів. Завершення цього процесу неможливе без упорядкування відносин в організації бюджетного процесу, а саме під час складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Саме аналізу цих відносин, а також проблем, що виникають під час їх реалізації, присвячена дана стаття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми, що розглядаються в зазначеній статті, є актуальними як для державних інституцій, що працюють на макроекономічному рівні (органи державної влади), так і для окремих підприємств та організацій, що отримують фінансову підтримку з бюджету. Саме тому в існуючих на цю тему дослідженнях, як правило, розглядаються лише окремі питання, в залежності від того, хто із учасників цього процесу їх розглядає. Системного дослідження, яке б враховувало весь комплекс питань, не існує. Саме тому структура даного дослідження побудована таким чином, щоб визначити оптимальну модель, за якої держава та суб'єкти господарювання зможуть реалізувати свої інтереси за допомогою бюджетного процесу.

Метою статті є проведення аналізу бюджетного процесу як єдиної системи, а також окремих його складових.

Виклад основного матеріалу. Конституцією України передбачено, що виключно законом про державний бюджет України визначаються будь-які видатки держави на загальносуспільні потреби, розмір і цільове спрямування цих видатків. Ст. 87 Бюджетного кодексу України передбачено, що державні програми розвитку кінематографії фінансуються з державного бюджету України.

Ст. 22 Бюджетного кодексу України передбачено, що бюджетні призначення в законі України про державний бюджет встановлюються головним розпорядником бюджетних коштів, конкретний перелік яких визначається в цьому ж законі і якими є, зокрема, міністерства в особі їхніх керівників.

Законом України «Про культуру» визначено, що діяльність у сфері кінематографії належить до діяльності в галузі культури. Положенням про Міністерство культури України, затвердженим указом Президента України від 06.04.2011 №388/2011, визначено, що це міністерство є головним ор-

ганом у системі центральних органів виконавчої влади щодо формування державної політики у сфері кінематографії.

Ураховуючи вказане, головним розпорядником коштів державних програм розвитку кінематографії є Міністерство культури України (до 2011 року його попередник – Міністерство культури і туризму України).

Бюджетним кодексом України передбачено, що на рівні державного бюджету застосовується програмно-цільовий метод, особливими складовими якого є бюджетні програми, відповідальні виконавці бюджетних програм, паспорти бюджетних програм, результативні показники бюджетних програм.

Ураховуючи вказане, щороку в законі України про державний бюджет Міністерству культури (Міністерству культури і туризму України) видатки на державні програми розвитку кінематографії плануються за бюджетною програмою «Створення та розповсюдження національних фільмів».

Відповідно до Положення про Державне агентство України з питань кіно, затвердженого указом Президента України від 06.04.2011 №404/2011, це агентство є окремим центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через міністра культури. До основних завдань агентства належить у тому числі реалізація державної політики у сфері кінематографії. Враховуючи вказане, Держкіно є відповідальним виконавцем бюджетної програми «Створення та розповсюдження національних фільмів». Повноваження, права і відповідальність відповідальних виконавців бюджетних програм визначається ст. 20 Бюджетного кодексу України та Інструкцією про статус відповідальних виконавців бюджетних програм та особливості їх участі у бюджетному процесі, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 14.12.2001 №574.

Стадіями бюджетного процесу визнаються:

- 1) складання проектів бюджетів;
- 2) розгляд проекту та прийняття закону про державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);
- 3) виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);
- 4) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього [1].

На прикладі видатків на розвиток кінематографії розглянемо особливості бюджетного процесу на кожній стадії.

Складання проекту бюджету на наступний рік головними розпорядниками коштів, у даному випадку Міністерством культури України (Міністерством культури і туризму України), здійснюється шляхом заповнення бюджетного запиту на підставі отриманих від Міністерства фінансів України інструкцій з підготовки бюджетних запитів. Вказані інструкції повинні відповідати вимогам Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період, які щорічно пе-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

редаються Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради України не пізніше 4 квітня року, що передує плановому, та затверджуються у встановленому порядку.

Надані Міністерством фінансів України інструкції містять граничні обсяги видатків загального фонду, що доводяться головному розпорядникові коштів, а також інші організаційні, фінансові обмеження, які головний розпорядник коштів має враховувати. Надані інструкції містять також термін, до якого головні розпорядники коштів мають завершити заповнення бюджетного запиту та подати його на зведення до Міністерства фінансів України [1].

Сформовані головними розпорядниками коштів бюджетні запити подаються у встановлені терміни до Міністерства фінансів України, яке своєю чергою проводить аналіз бюджетного запиту, поданого головним розпорядником бюджетних коштів, на предмет його відповідності меті, пріоритетності, а також ефективності використання бюджетних коштів. Проведений аналіз та прийняте за його результатами рішення міністром фінансів є підставою для включення бюджетного запиту до проекту закону про державний бюджет України.

Сформований проект закону Міністерство фінансів України подає Кабінетові Міністрів України. Своєю чергою Кабінет Міністрів України приймає постанову про схвалення проекту закону та подає його не пізніше 15 вересня року, що передує плановому, Верховній Раді України та Президентові України.

Наступною стадією бюджетного процесу є розгляд проекту та прийняття закону про державний бюджет України.

Розгляд та затвердження державного бюджету України відбувається у Верховній Раді України за спеціальною процедурою, визначеною Регламентом Верховної Ради України. В процесі розгляду Президентом України та народними депутатами можуть вноситися пропозиції щодо внесення змін та доповнень, а також коригування окремих показників проекту закону. Закон має бути прийнятий до кінця року, що передує плановому.

Під час виконання державного бюджету першочерговим є затвердження міністром фінансів України розпису відповідно до бюджетних призначень у місячний строк з дня прийняття закону про державний бюджет України. Цей розпис у встановленому порядку доводиться головним розпорядникам бюджетних коштів.

Порівняльна таблиця розпису державного бюджету доведеного Міністерству культури України (Міністерству культури і туризму України) та бюджетного запиту за бюджетною програмою «Створення та розповсюдження національних фільмів» наведена нижче [1–3].

Наведені нижче дані свідчать, що опрацювання проекту закону про державний бюджет України може призвести до

суттєвих змін у видатках головних розпорядників бюджетних коштів. Зокрема, дані табл. 1 свідчать про сталу потребу у видатках на кіновиробництво, яка коливається у межах 250–300 млн. грн. щороку. Водночас відсоток забезпечення цієї потреби щороку зменшується. Якщо у 2012–2013 роках цей відсоток коливався у межах 40%, то в наступні роки цей показник зменшився вдвічі і в 2015 році становить лише 20%. Ураховуючи, що період створення кінофільму не співпадає в часі з бюджетним періодом і має, як правило, перехідний характер між роками, то об'єктивно заплановані видатки на 2015 рік будуть використовуватися виключно на вже запущені у виробництво фільми. Це своєю чергою зупинить процес запуску нових фільмів та оновлення репертуару.

Наступним етапом виконання бюджету є затвердження Порядку використання бюджетних коштів. Ст. 20 Бюджетного кодексу України передбачено, що затвердження порядків використання бюджетних коштів відбувається протягом 30 днів з дня набрання чинності закону про державний бюджет України на відповідний рік за тими бюджетними програмами, здійснення заходів за якими потребує нормативно-правового визначення механізму використання бюджетних коштів. За рішенням Кабінету Міністрів України порядки використання коштів державного бюджету затверджуються Кабінетом Міністрів України або головним розпорядником коштів державного бюджету за погодженням з Міністерством фінансів України. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті України для створення та розповсюдження національних фільмів затверджений наказом Міністерства культури і туризму України від 10.03.2009 № 13 і діє починаючи з 2009 року. Вказаний порядок складається з чотирьох розділів, а саме розділів «Загальні положення», «Мета цього порядку та напрями спрямування бюджетних коштів», «Вимоги щодо використання бюджетних коштів», «Звітність про використання бюджетних коштів та контроль за їх використанням». Порядком визначено, що бюджетні кошти за загальним фондом мають спрямовуватися на:

1) виробництво національних фільмів, а саме:

– документальних, просвітницьких і анімаційних фільмів, фільмів для дитячої аудиторії (з урахуванням художньої та культурної значущості кінопроекту);

– інших національних фільмів;

2) розповсюдження національних фільмів, а саме: тиражування національних фільмів та фільмів національної кінематографічної спадщини; дублювання, субтитрування та озвучення фільмів;

3) виготовлення вихідних матеріалів фільмів, здійснення монтажно-тонувальних робіт;

Таблиця 1. Порівняльна таблиця розпису державного бюджету, доведеного Міністерству культури України, та бюджетного запиту за бюджетною програмою «Створення та розповсюдження національних фільмів»

Показники	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Граничний обсяг видатків розподілений МКТ на програму за загальним фондом в Бюджетному запиті, млн. грн.	264,5	278,3	302,3	300,7
Обсяг видатків, доведений МКТ на програму за загальним фондом в розписі державного бюджету, млн. грн.	107,0	122,1	59,9	63,0
Відхилення, млн. грн.	-157,5	-156,2	-242,4	-237,7
% доведеного граничного обсягу видатків на програму (за напрямом створення та розповсюдження національних фільмів) до потреби	40,5	43,9	20,0	21,0

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4) відновлення національної кінематографічної спадщини, збереження фільмових матеріалів та поповнення кінофонду національними фільмами;

5) повернення в Україну національної кінематографічної спадщини та фільмових матеріалів, що знаходяться за її межами;

6) виконання робіт та послуг з виробництва та розповсюдження національних фільмів за державними контрактами, укладеними в минулих роках [7].

На підставі затвердженого порядку використання бюджетних коштів головні розпорядники бюджетних коштів протягом 45 днів з дня набрання чинності законом про державний бюджет України затверджують спільно з Міністерством фінансів України паспорт бюджетної програми.

Правила складання паспортів бюджетних програм, звіту про їхнє виконання, а також здійснення оцінки ефективності бюджетних програм, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2002 № 1098. Крім того, наказом Міністерства фінансів України від 14.01.2011 № 15 затверджений примірний перелік результативних показників бюджетних програм, у тому числі і для кінематографії. Зокрема, Міністерством фінансів України запропоновано такий перелік результативних показників для бюджетних програм розвитку кінематографії (табл. 2).

У паспорті бюджетної програми можуть плануватися й інші показники, що характеризуватимуть виконання бюджетної програми [8].

Таблиця 2. Примірний перелік результативних показників для паспорту бюджетної програми розвитку кінематографії

Показники затрат	Показники продукту	Показники ефективності	Показники якості
Кількість штатних одиниць, од.	Кількість національних фільмів (частин фільмів) у виробництві, од.	Середні витрати на один національний фільм (частину фільму) у виробництві, тис. грн.	Рівень готовності національних фільмів (частин фільмів) у виробництві, %
Кількість установ, од.	Кількість створених національних фільмів (частин фільмів), од.	Середні витрати на один створений національний фільм (частину фільму), тис. грн.	Відсоток національних фільмів у загальній кількості фільмів в прокаті, %
	Кількість виготовлених субтитрованих фільмів, од.	Середні витрати на субтитрування одного фільму, тис. грн.	Рівень відвідування сеансів національних фільмів, %
	Кількість виданих прокатних посвідчень, од.	Середні витрати на видачу одного прокатного посвідчення, тис. грн.	Відсоток національних фільмів, вироблених із застосуванням сучасних технологій, %
	Кількість експертних висновків на фільми, од.	Середні витрати на один експертний висновок, тис. грн.	Питома вага часу зйомок національних фільмів на території України, %
	Кількість розглянутих кінопроектів, од.	Середні витрати на розгляд одного кінопроекту, тис. грн.	
	Кількість тиражованих фільмів, од.	Середні витрати на тиражування одного фільму, тис. грн.	
	Кількість кінематографічних заходів, од.	Середні витрати на один кінематографічний захід, тис. грн.	

Таблиця 3. Показники виконання паспорту бюджетної програми «Створення та розповсюдження національних фільмів» за 2010 рік

Показники	Дані затвердженого паспорту	Дані річного звіту про виконання паспорту	Відхилення (+;-)
затрат			
Загальна кількість укладених (у т.ч. у попередні роки) держконтрактів на виробництво фільмів, од.	33	31	-2
Кількість фільмів, виробництво яких завершено у поточному році, од.	15	12	-3
Кількість незавершених виробництвом фільмів, од.	18	19	1
Кількість установ – суб'єктів кінематографічної діяльності, од.	16	16	
продукту			
Кількість створених хвилин екранного часу ігрових фільмів, в т.ч. за укладеними в попередні роки держконтрактами, од.	218,0	215,4	-2,6
Кількість створених хвилин екранного часу неігрових фільмів, у тому за укладеними в попередні роки держконтрактами, од.	4,4	4,4	
Кількість створених хвилин екранного часу анімаційних фільмів, у тому за укладеними в попередні роки держконтрактами, од.	14,2	36,3	22,1
ефективності			
Середня ціна хвилини екранного часу ігрового фільму, в тому числі за укладеними в попередні роки держконтрактами, тис. грн.	92,2	97,7	5,5
Середня ціна хвилини екранного часу неігрового фільму, в тому числі за укладеними в попередні роки держконтрактами, тис. грн.	10,2	10,2	
Середня ціна хвилини екранного часу анімаційного фільму, в тому числі за укладеними в попередні роки держконтрактами, тис. грн.	173,2	89,0	-84,2
якості			
Приріст хвилин екранного часу готової продукції у співвідношенні до фактичних показників минулого року, %	39	37	-2

Виконання паспорту бюджетної програми відображається в Звіті про виконання, який складається головним розпорядником бюджетних коштів та подається до Міністерства фінансів України у терміни, визначені для подання зведеної фінансової звітності.

На прикладі паспорту бюджетної програми «Створення та розповсюдження національних фільмів» на 2010 рік розглянемо основні показники, що характеризують виконання бюджетної програми та стан їх виконання (табл. 3).

Аналіз наведених даних свідчить, що основним узагальнюючим показником кіновиробництва є показник хвилини екранного часу, який розглядається в паспорті з точки зору його витратності, ефективності та якості. Слід зазначити, що наказами МКТ від 11.12.2008 №1564/О/16–08 та від 11.12.2008 №1565/О/16–08 унормовано ціну виробництва хвилини екранного часу (без ПДВ), а також встановлені максимальні цінові та кількісні показники з виробництва національних фільмів та національних фільмів–дебютів, а також максимальне значення та тривалість фільмів.

Окрім звіту про виконання паспорту бюджетної програми кожна установа подає до Державного казначейства України фінансову та бюджетну звітність.

Останньою стадією бюджетного процесу є звітування про виконання бюджету. Звітність про виконання бюджету є місячною, кварталною та річною. Відповідальним органом державної влади за підготовку та подання до вищих органів державної влади місячних та кварталних звітів є Державна казначейська служба України. Річний звіт про виконання закону про державний бюджет України подається Кабінетом Міністрів України Верховній Раді України, Президентові України та Рахунковій палаті не пізніше 1 квітня року, наступного за звітним.

Висновки

Проведене дослідження засвідчило, що бюджетний процес є складним комплексом взаємопов'язаних між собою стадій, кожна з яких характеризується певною сукупністю результативних показників. При цьому ефективність бюджетного процесу залежить саме від якості виконання зазначених показників на кожній із стадій та оцінки їх впливу на процес в цілому. Особливо велика роль у формуванні та виконанні бюджету відводиться Міністерству фінансів України та за напрямками головним роз-

порядникам бюджетних коштів, зокрема Міністерству культури України (Міністерству культури і туризму України) в частині формування та реалізації програм державної підтримки розвитку кіновиробництва. Аналіз бюджету за цими програмами підтвердив взаємопов'язаність показників формування та виконання бюджету. Зокрема, від обґрунтованого та належним чином оформленого планування видатків залежить їх виконання та звітування. Своєю чергою, інформація про виконання бюджету є основою для подальшого планування бюджету на наступні роки. Таким чином, бюджетний процес характеризується циклічністю та залежністю стадій бюджетного процесу одна від одної.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України // Закон України від 08.07.2010 №2456–VI.
2. Про Державний бюджет України на 2012 рік // Закон України від 22.12.2011 №4282–VI.
3. Про Державний бюджет України на 2013 рік // Закон України від 06.12.2012 №5515–VI.
4. Про Державний бюджет України на 2014 рік // Закон України від 16.01.2014 №719–VII.
5. Про Державний бюджет України на 2015 рік // Закон України від 28.12.2014 №80–VIII.
6. Про затвердження Інструкції про статус відповідальних виконавців бюджетних програм та особливості їх участі у бюджетному процесі // Наказ Міністерства фінансів України від 14.12.2001 №574.
7. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у Державному бюджеті України для створення та розповсюдження національних фільмів // Наказ Міністерства культури і туризму України від 10.03.2009 №13.
8. Про затвердження Примірного переліку результативних показників бюджетних програм // Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 №15.
9. Про культуру // Закон України від 14.12.2010 №2778–VI.
10. Про паспорти бюджетних програм // Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002 №1098.
11. Про Положення про Державне агентство України з питань кіно // Указ Президента України від 06.04.2011 №404/2011.
12. Про Положення про Міністерство культури України // Указ Президента України від 06.04.2011 №388/2011.

Н.П. ЛИС,
аспірант, Академія фінансового управління

Теоретичні основи та методичне забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії

У статті розглядається сутнісний підхід до визначення категорії «конкурентоспроможність страховика» та проводиться ідентифікація методів її забезпечення. Досліджено практичні аспекти досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності страхової компанії.

Ключові слова: конкурентоспроможність, страхова компанія, методи забезпечення конкурентоспроможності.

Н.П. ЛЫС,
аспирант, Академия финансового управления

Теоретические основы и методическое обеспечение конкурентоспособности страховой компании

В статье рассматривается сущностный подход к определению категории «конкурентоспособность страховщика» и проводится идентификация методов ее обеспечения. Исследованы практические аспекты достижения нужного уровня

Theoretical basis and methodological support competitiveness of the insurance company

The article reviews the approach to determination of competitiveness insurer and the identification of its maintenance methods takes place. The practical aspects of achieving the desired level of competitiveness of the insurance company are studied.

Keywords: competitiveness, insurance company, competitiveness methods.

Постанова проблеми. Повсюдне явище глобалізації на фоні складної економічної ситуації визначає функціонування цілих галузей економіки та індивідуальних суб'єктів господарювання, зокрема тих, які змушені шукати способи виживання і подальшого розвитку в умовах зростаючої конкуренції на ринку. Особливості страхової діяльності потребують високого рівня фінансової стійкості, а здатність страховика відповідати за взятими на себе зобов'язаннями у будь-який період часу є основою його функціонування та забезпечення його конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теоретичних основ конкурентоспроможності страхових компаній та умов забезпечення даного параметру їх діяльності присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як В. Базилевич [1], Н. Внукова [3], І. Жук [6], М. Дворак [5], Е. Румянцева [8], Г. Тредер [14], Р. Фатхутдінов [10], Л. Шірінян [11].

Разом із тим узагальнення досягнень вітчизняної економічної думки, в галузі дослідження конкурентоспроможності національних страховиків, свідчать про необхідність подальшого дослідження проблеми з урахуванням інтеграції страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг.

Метою статті є розгляд теоретичних основ та методичного забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії.

Виклад основного матеріалу. Категорія конкурентоспроможності в умовах розвитку ринкової економіки являється однією з ключових, оскільки в цій категорії знаходять відображення економічні, фінансові, науково-технічні, організаційно-управлінські, виробничі, маркетингові, інноваційні та інші можливості компанії, які реалізуються в товарах (роботах, послугах) компанії. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку зумовлюють необхідність забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній.

Перш за все слід зауважити, що конкурентоспроможність з методологічної точки зору являє собою складну синтетичну категорію, складовими якої є багато груп факторів, які впливають на стан розвитку організації незалежно від галузевої приналежності.

Сучасна економічна наука поки що не дала єдиного загальноприйнятого трактування змісту поняття конкурентоспроможності організації, оскільки більшість вчених неоднозначно трактують її зміст. Тому проаналізуємо дане визначення наведено різними авторами.

Так, Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність як властивість об'єктів, яка характеризує ступінь реального і потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з кращими аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Фахівець відзначає, що «конкурентоспро-

можність організації – це її здатність виробляти конкурентоспроможний товар чи послугу». За іншим його визначенням, конкурентоспроможність – це здатність об'єкта витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами в умовах конкретного ринку. До безлічі об'єктів, що володіють властивістю конкурентоспроможності, автор відносить, крім продукції, ще й нормативні акти, науково-методичні документи, проектно-конструкторську документацію, технологію, виробництво, персонал («робітник», «спеціаліст», «менеджер» за твердженням автора), цінні папери, інфраструктуру (наркоколішнє середовище), інформацію [10, с. 612].

На думку М. Портера, конкурентоспроможність визначається спроможністю організації постійно розвиватися: спочатку добиватися конкурентних переваг, змінюючи основу, на якій здійснюється конкуренція, а потім зберігати свою перевагу, постійно удосконалюючи продукт, способи виробництва та інші фактори, причому так швидко, щоб конкуренти не змогли їх наздогнати і перегнати. Саме удосконалення і оновлення – безперервний процес, який дозволяє створити, на думку М. Портера, конкурентні переваги [9].

Своєю чергою, Д. Івахник розглядає конкурентоспроможність організації як комплексну характеристику суб'єкта господарювання за певний період часу в умовах конкурентного ринку, відображаючи переваги перед конкурентами по ряду визначальних показників – фінансово-економічних, маркетингових, виробничо-екологічних, а також здатність суб'єкта до безкризового функціонування і своєчасної адаптації до умов зміни зовнішнього середовища [7].

Найлаконічніше визначення конкурентоспроможності відмічено Е. Рум'янцевою: «конкурентоспроможність – наявність сильних, стійких позицій на ринку». За твердженням автора, базою створення конкурентоспроможності для виробника, який індивідуалізує свій товар або послугу виробника, є продукція, властивості якої суттєво відрізняються від властивостей продукції конкурентів. Вона вважає, що «конкурентоспроможність організації – одна зі складових стратегії розвитку будь-якої комерційної організації» [8, с. 503].

В.Д. Шкардун вважає, що «конкурентоспроможність підприємства в широкому сенсі можна визначити як здатність досягати власної мети в умовах протидії конкурентів» [12, с. 46]. Поточна конкурентоспроможність підприємства пов'язана з конкурентоспроможністю пропозиції на ринку. Пропозиція включає продукт, ціну та супутні послуги, а в загальному випадку – все, що визначає корисність (вигідність) придбання для клієнта. Часто підприємство має кілька пропозицій, при цьому можна говорити про інтегральну конкурентоспроможність усього продуктового портфеля.

Зауважимо, що конкурентоспроможність страхової компанії першою чергою визначається її платоспроможністю. Стаття 30 Закону України «Про страхування» визначає умови забезпечення платоспроможності страховиків [2].

Відповідно до діючого законодавства страховики зобов'язані дотримуватися таких умов забезпечення платоспроможності:

- наявності сплаченого статутного капіталу та наявності гарантійного фонду страховика;
- створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Таким чином, термінологія в галузі конкурентоспроможності об'єктів не стандартизована. Дані визначення достатньо повні та стосуються багатьох аспектів функціонування організації, проте вони не орієнтовані на вирішення задач, пов'язаних з забезпеченням конкурентоспроможності компанії. Попередня оцінка конкурентоспроможності дає можливість моделювати її рівень, прийняти обґрунтоване рішення, спрямоване як на підвищення конкурентоспроможності товарів, так і на забезпечення конкурентоспроможності компанії в цілому.

Слід відмітити, що в жодному відомому визначенні не вказується, хто оцінює конкурентоспроможність компанії. З одного боку, вона оцінюється суб'єктами зовнішнього середовища – інвесторами, акціонерами, клієнтами, державою і суспільством, з іншого – суб'єктами внутрішнього середовища – працівниками, включаючи керівництво компанії.

Підбиваючи підсумок аналізу даної категорії, можна зазначити, що конкурентоспроможність страхової компанії – це можливість ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, яка визначається на основі комплексу економічних характеристик в їх взаємозв'язку, з метою збереження та зростання конкурентних переваг в умовах змін зовнішнього середовища з врахуванням актуальних потреб споживачів.

При цьому конкурентоспроможність страхової компанії з позиції сучасної теорії розглядається як категорія, сформована з двох факторів [6]:

- спроможність страхової компанії швидко підвищувати ефективність оперативної діяльності: росту ефективності використання фінансових, трудових та інших ресурсів якими володіє компанія;
- спроможність формування та реалізації унікальної стратегічної концепції розвитку, яка одночасно створить недосяжні чи взагалі непосильні бар'єри для потенційних конкурентів, тобто створення так званої зони безпеки.

Стосовно галузі страхування конкурентоспроможність страхових компаній трактується як наявні можливості для надання таких страхових послуг, яким з боку потенційних страховиків буде надано пріоритет перед фінансовими товарами компаній-конкурентів, які знайдуть попит і будуть з успіхом реалізовані на страховому ринку, забезпечуючи таким чином успішне функціонування даної організації у довгостроковій перспективі.

Вище проведений аналіз сутності конкурентоспроможності страховика дає можливість стверджувати про необхідність дослідження чинників і методів, які забезпечують та

підтримують конкурентоспроможність страхової компанії на високому рівні.

Визначаючи ефективність процесу забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії, насамперед, розглянемо чинники, які обумовлюють його інтенсивність. Так, чинники, які обумовлюють діяльність страхової компанії, доцільно поділити на зовнішні і внутрішні.

Виходячи з того що зовнішні фактори впливу практично не контролювані і страховій компанії дуже складно ефективно їм протистояти, можливість управління внутрішніми чинниками формування конкурентоспроможності страховика є визначальним для подальшого розвитку його діяльності.

Досліджуючи внутрішні чинники, необхідно відзначити, що в більшості наукових праць автори виділяють майже однакові або схожі умови забезпечення конкурентоспроможності страховика. Дані умови, на нашу думку, становлять базові складові конкурентоспроможності страхової компанії.

Так, до основних чинників формування конкурентоспроможності страховика відносять [5]:

- мережеву структуру представництв страхової компанії;
- частку страхового ринку;
- диверсифікацію страхових послуг, зокрема поширення операцій перестрахування як інструменту забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страховика;
- співробітництво з іноземними страховими компаніями;
- зниження тарифних ставок на страхові послуги.

Отже, можна стверджувати, що забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії є складним процесом, пов'язаним з постійним контролем усіх сфер діяльності та своєчасною реакцією на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища.

Для того щоб зберегти своє місце на ринку та сформувати конкурентне середовище, страхові компанії постійно звертаються до методів конкурентної боротьби, кінцевою метою використання яких є забезпечення конкурентоспроможності.

Так, одним із методів виступає формування тарифних ставок. У разі його застосування страховик отримує конкурентну перевагу лише при зниженні до оптимального рівня згідно зі структурою страхового портфеля страхових тарифів та встановленні стабільних розмірів таких тарифів протягом тривалого проміжку часу.

Страховий тариф має бути встановленим на вигідному рівні як для страхувальника, так і для страховика, оскільки є джерелом формування прибутку і дозволяє підтримувати достатній рівень платоспроможності та фінансову стійкість страхової компанії.

Диверсифікація страхових послуг виступає одним з найбільш ефективних інструментів мінімізації ризиків страхових компаній, оскільки дозволяє знижувати страхові тарифи на послуги, які користуються меншим попитом, за рахунок інтенсифікації використання найпоширеніших страхових послуг.

Іншим методом підвищити рівень конкурентоспроможності страхових компаній є розширення мережевої структури, яке супроводжується збільшенням представництв страховиків. Використання даного методу для встановлення конкурентних позицій страховика має на меті збільшити частку страхового ринку, яку займає кожна страхова компанія. Результатом постійної конкурентної боротьби учасників

страхового ринку шляхом використання запропонованого методу є розширення його місткості.

При взаємодії страхових компаній зі страховиками та перестраховиками виникає питання встановлення критеріїв конкурентоспроможності, згідно з якими можна прогнозувати виконання своїх зобов'язань учасниками страхового ринку по договорам страхування.

Одним з таких критеріїв виступає рейтингова оцінка страховика, проводити яку можна за багатьма моделями як у межах внутрішнього, так і зовнішнього страхових ринків. Рейтингова оцінка виступає кількісним індикатором конкурентних переваг одних страхових компаній над іншими. Вона дозволяє розширити клієнтську базу, оскільки виступає основою для прийняття управлінських рішень щодо вибору страховика для надання страхових послуг.

Таким чином, ефективне управління конкурентоспроможністю, а отже суперництвом страхових компаній, в процесі якого страховик намагається зміцнити власні позиції на страховому ринку, досягається за рахунок встановлення вигідної як для страховика, так і для страхувальника тарифної ставки, залучення перестрахових операцій з метою забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності, співробітництва з іноземними страховиками та отримання адекватної рейтингової оцінки.

Висновки

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення методів формування та оцінки конкурентоспроможності.

У ході дослідження під конкурентоспроможністю страхової компанії автор розуміє дотримання значень стратегічних показників діяльності компанії в стані стійкості, забезпечуючи економічну ефективність діяльності на прийнятому для її власника рівні.

Такими стратегічними параметрами можуть бути:

- фінансова стійкість та платоспроможність;
- склад і структура мережі філій;
- темпи приросту страхових премій;
- кількість агентів;
- збитковість страхових операцій;
- розширення частки ринку.

Акцентуючи увагу на необхідності комплексної взаємодії всіх умов досягнення конкурентоспроможності страховика, необхідно також зазначити, що кожний критерій має специ-

фічні властивості, параметри досягнення та відповідно по різному впливає на конкурентоспроможність страхової компанії.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – [6-те вид.]. – 351 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 07.07.2005 №2774-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.
3. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика; Навчально-методичний посібник / Внукова Н.М., Успенко В.І., Єременко Л.В. та ін.; За заг. ред. проф. Внукової Н.М. – Харків; Бурун Книга, 2004. – 376 с.
4. Горанець І.С. Сучасний стан наукових концепцій конкурентоспроможності // Вісник СНАУ, вип. 4. – 2009. – С. 111–118.
5. Дворак М.С. Чинники формування конкурентного середовища на ринку страхових послуг України / М.С. Дворак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9 – С. 120–127.
6. Жук І.Н. Управление конкурентоспособностью страховых организаций. – М.: Анкил, 2011. – С. 31.
7. Ивахник Д.Е. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе гибкой ассортиментной политики: дис. канд. экон. наук: 08.0.05 / Ивахник Д.Е. – Благовещенск, 2011. – 215 с.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 724 с.
9. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
10. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
11. Шірінян, Л. В. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян // Економіка України. – 2011. – №7. – С. 37–48.
12. Шкардун, В.Д. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия [Текст] / В.Д. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – №1. – С. 38–50.
13. Grzebyk M. Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujście teoretyczne / Grzebyk M., Krycki Zdz. // Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego nr 20. – Rzeszów 2011. – S. 107–118.
14. Treder H. Warunki kształtowania konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń gospodarczych / Treder H. // W: Wpływ globalizacji i integracji na konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. – Białystok 2013. – S. 159–172.

УДК 336.717.8

Я.В. ЖОВТАНЕЦЬКА,

аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України ім. М.І. Долишнього

Антикризове управління депозитним та кредитним портфелями банків

У статті представлено проблемні аспекти функціонування банків України в кредитній та депозитній сферах діяльності. Обґрунтовано необхідність формування системи антикризового менеджменту депозитним та кредитним портфелями банку з виокремленням мети управління, індикаторів оцінювання якості депозитного та кредитного портфелів банків, ознак проблемності й нежиттєздатності, формування заходів антикризового менеджменту, які забезпечать трансформацію ресурсів і зростання чистої відсоткової маржі.

Ключові слова: кредитний, депозитний портфель, якість активів, рівень менеджменту, трансформація ресурсів, індикатори якості кредитів.

Антикризисное управление депозитным и кредитным портфелями банков

В статье представлены проблемные аспекты функционирования банков Украины в кредитной и депозитной сферах деятельности. Обоснована необходимость формирования системы антикризисного менеджмента депозитным и кредитным портфелями банка с выделением целей управления, индикаторов оценки качества депозитного и кредитного портфелей банков, признаков проблемности и нежизнеспособности, формирования мер антикризисного менеджмента, которые обеспечат трансформацию ресурсов и рост чистой процентной маржи.

Ключевые слова: кредитный портфель, депозитный портфель, качество активов, уровень менеджмента, трансформация ресурсов, индикаторы качества кредитов.

crisis management deposit and loan portfolios of banks

In the article the problematic aspects of banks in Ukraine credit and deposit areas. The necessity of forming a system of crisis management deposit and loan portfolios from the bank with management objectives, indicators evaluating the quality of the deposit and loan portfolios of banks, signs of problematic and non-viability, formation of crisis management measures that will ensure resources transformation and growth of the net interest margin.

Keywords: credit, deposit portfolio, asset quality, management level, the transformation of resources, indicators of credit quality.

Постановка проблеми. В умовах посткризового розвитку економіки діяльність банківської системи України супроводжується низкою проблемних аспектів, спричинених такими дестабілізуючими факторами, як нестабільна фінансово-економічна та політична ситуація у країні, зростання інфляції і, як наслідок, зниження купівельної спроможності та знецінення національної валюти, зменшення обсягу золотовалютних резервів до критично низького рівня, низька довіра населення до банківської системи, що зумовила втрату третини депозитів банківських установ, погіршення якості їх кредитного портфеля, зростання обсягів простроченої заборгованості за кредитами, зниження рівня капіталізації й погіршення ліквідності банків.

Наявність значної кількості проблем у банківському секторі вимагає розробки і впровадження дієвої системи антикризового менеджменту, яка б забезпечила стабільність та ефективність банківської системи та сприяла розвитку економіки України загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню концептуальних засад антикризового управління банківського сектору економіки присвячено наукові роботи зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Р. Акоффа, О. Барановського, В. Коваленко, В. Міщенко, С. Науменкової, Л. Примостки, Ю. Ребрик, Н. Шульги, І. Ларіонової, Дж. Шарпа та ін.

У своїх дослідженнях автори акцентують увагу на особливостях діяльності банківських установ в умовах фінансової нестабільності, питаннях забезпечення прибутковості та фінансової стійкості шляхом раціонального управління активами і пасивами. Однак, незважаючи на численні наукові доробки, недостатньо дослідженим залишається ряд питань, пов'язаних із виявленням основних проблем, які лежать у площині формування депозитної бази та кредитного портфеля банків та призводять до збиткової діяльності, а отже вимагають впровадження дієвих методів антикризового управління.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад антикризового управління депозитною та кредитною діяльністю банків і розробка практичних рекомендацій, спрямованих на виявлен-

ня, попередження, нейтралізацію й мінімізацію кризових явищ і ситуацій у формуванні відповідних банківських портфелів.

Виклад основного матеріалу. Для стабільного функціонування банківських установ визначальним фактором є якість кредитного портфеля, яка визначається обсягом, складом і структурою наданих кредитів, класифікованих за категоріями якості із врахуванням фінансового стану контрагентів банку, ступеня обслуговування боргу та вартості прийнятого забезпечення. Кредитні операції є основним джерелом банківських доходів, займають найбільшу частку в структурі активів та забезпечують потреби корпоративних та роздрібних клієнтів у сучасних кредитних послугах. У кризовий і посткризовий періоди функціонування економіки України обсяги банківського кредитування щорічно зростають як в абсолютних, так і у відносних показниках і характеризуються нестабільною динамікою щодо своєчасності їх повернення й погашення. Незадовільне управління кредитним портфелем може стати причиною збитковості як окремої установи, так і банківської системи в цілому. Динаміка кредитних операцій банків України за останні п'ять років наведена в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що частка наданих кредитів у структурі загальних активів банків України знизилася з 80,1% на 01.01.2011 до 76,4% на 01.01.2015. За аналізований період у структурі кредитного портфеля банківських установ переважали кредити, що надавалися суб'єктам господарювання, які на 01.01.2015 становили 79,8%, або 802582 млн. грн. сукупного кредитного портфеля. Одночасно зі зростанням обсягів наданих кредитів збільшувалась і прострочена заборгованість за ними. Зокрема, частка простроченої заборгованості в загальному обсязі кредитного портфеля на 01.01.2015 становила 13,5%, або 135 858 млн. грн., а за п'ять місяців 2015 року збільшилася до 18,1%, або 194 478 млн. грн. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень їх капіталізації. Зокрема, впродовж 2014 року банки здійснили відрахувань у резерви на суму 204 931

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Динаміка показників структури та якості кредитного портфеля банків України за 2010–2014 роки

№ з/п	Показник	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.05.2015
1	Активи банків, млн. грн.	942088	1054280	1127192	1278095	1316852	1348366
2	Кредити надані, млн. грн., з них:	755030	825320	815327	911402	1006358	1074463
2.1	кредити, що надані суб'єктам господарювання	508288	580907	609202	698777	802582	856894
2.2	кредити, надані фізичним особам	186540	174650	161775	167773	179040	191869
3.	Питома вага кредитів в загальному обсязі активів, %	80,1	78,3	72,3	71,3	76,4	79,7
4.	Прострочена заборгованість за кредитами, млн. грн.	84851	79292	72520	70178	135858	194478
5.	Питома вага простроченої заборгованості в загальному обсязі кредитного портфеля, %	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	18,1
6.	Резерви за активними операціями, млн. грн.	148839	157907	141319	131252	204931	311459
7.	Питома вага резервів в загальному обсязі активів, %	15,8	15,0	12,5	10,3	15,6	23,1

Джерело: складено автором на основі [1, 5, 7].

млн. грн. Це стало визначальним чинником збитковості банківської системи України за 2014 рік й збитки банківського сектору економіки становили майже 53 млрд. грн.

Отже, динаміка кредитних операцій банків України свідчить про поступове відновлення обсягів кредитування при постійному зростанні сумнівних та безнадійних до повернення кредитів й відповідно потреби формування значних обсягів резервів за активними операціями банків, що вимагає розробки заходів антикризового управління з врахуванням пріоритетів покращення якості кредитів.

Якість кредитного портфеля банків у значній мірі пов'язана зі складом та структурою залучених депозитів, які є основою формування їх ресурсного потенціалу. Трансформація тимчасово вільних коштів від фізичних і юридичних осіб дає можливість отримувати дохід від вкладення цих коштів у позики та цінні папери. Таким чином, оптимальний депозитний портфель дозволяє підвищувати прибутковість, розширювати обсяги кредитних операцій і в результаті забезпечувати фінансову стійкість банків. При цьому необхідно враховувати співвідношення між процентними витратами, які сплачуються при залученні коштів від населення та суб'єктів господарювання і процентними доходами, які можна отримати від вкладення цих коштів у позики або цінні папери.

В умовах фінансової нестабільності та невизначеності однією з найбільших проблем, з якою зіткнулися вітчизняні банківські установи, є скорочення ресурсної бази, що у значній мірі зумовлено відтоком депозитів як у національній, так і в іноземній валюті. Нестабільна ситуація з національною валютою і долларом, девальвація гривні, коливання курсів спровокували відтік коштів із банківської системи. Динаміка зобов'язань фізичних і юридичних осіб та фінансові результати діяльності банківського сектору економіки наведена в табл. 2.

Слід зазначити, що у 2014 році збиток банківської системи України становив 52966 млн. грн., за п'ять місяців 2015 року – 82637 млн. грн., тоді як у 2013 році спостерігався прибуток у розмірі 1436 млн. грн. Близько 40% збитків по системі було сформовано банками, що віднесені до категорії неплатоспроможних і в яких функціонують введені Фондом гарантування вкладів фізичних осіб тимчасові адміністрації [1, 2]. На сьогодні рівень капіталізації банківської системи залишається недостатнім. Зокрема, обсяг власного капіталу за останні два роки зменшився на 10 2781 млн. грн., що негативно вплинуло на фінансову стійкість банків, погіршило можливість інвестиційної діяльності та зумовило визнання низки банків нежиттєздатними. Дестабілізуючим чинником функціонування банків вважаємо, окрім низького рівня капіталізації, погір-

Таблиця 2. Динаміка депозитної бази банків України за 2010–2014 роки

№ з/п	Показник	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.05.2015
1	Пасиви банків, млн. грн.	942088	1054280	1127192	1278095	1316852	1348366
2	Капітал, млн. грн., в тому числі:	137725	155487	169320	192599	148023	89818
2.1	статутний капітал	145857	171865	175204	185239	180150	197908
3	Зобов'язання банків млн. грн., з них:	804363	898793	957872	1085496	1168829	1258547
3.1	кошти суб'єктів господарювання	144038	186213	202550	234948	261372	287804
3.1.1.	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	55276	74239	92786	104722	102527	94732
3.2	кошти фізичних осіб	270733	306205	364003	433726	416371	424212
3.2.1	з них: строкові кошти фізичних осіб	206630	237438	289129	350779	319121	317098
4	Результат діяльності	-13027	-7708	4899	1436	-52966	-82637

Джерело: складено автором на основі [5, 7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

шення ресурсного потенціалу через відтік депозитів. Зокрема, депозити населення які становили 37,7% зобов'язань банків, зменшилися впродовж 2014 року на 17 355 млн. грн., що свідчить про зростання недовіри до банківського сектору та недостатність гарантованого Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відшкодування в разі їх недоступності у розмірі 200 тис. грн., що не відповідає європейським вимогам.

За даними Національного банку України, відтік депозитів з банківського сектору за підсумками 2014 року став найбільшим з 2001 року, після 8,3%, або 27 млрд. грн. впливу в кризовому 2009 році. Загальний обсяг депозитів в українських банках за січень–грудень 2014 року знизився на 13,7% в національній валюті – до 364,5 млрд. грн. і на 37,2% в іноземній валюті – до \$19,4 млрд. Загалом, відтік депозитів у банківській системі в 2014 році досягнув 126 млрд. грн., з яких практично 54 млрд. – це депозити у гривні, 9 млрд. – депозити у валюті, які становили близько 29% сукупних депозитів фізичних осіб [1, 8].

Така ситуація спричинила банкрутство ряду банківських установ і за минулий рік ліквідовано три десятки банків. Майже всі іноземні банки, що досі працюють в Україні, виставлені на продаж. Криза в банківському секторі спричинила вплив іноземного капіталу, що вплинуло на зменшення рівня капіталізації та призвело до таких негативних наслідків: значно погіршився стан банківської системи, тобто знизився рівень конкурентоспроможності вітчизняних банків, а також якість послуг, які вони пропонували. Динаміка кількості зареєстрованих та ліквідованих банківських установ наведена в табл. 3.

Таким чином, на 01.01.2015 180 установ мали банківську ліцензію на здійснення операцій, кількість діючих банків з іноземним капіталом становила 49, при цьому 19 з них – зі 100%-відсотковим іноземним капіталом. У зв'язку з поглибленням фінансово-економічної кризи частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків щорічно зменшується, спостерігається вплив інвестицій за кордон. Найбільше при цьому постраждали банківські установи, які мали незначний розмір власного капіталу, оскільки вони більш залежні від залучених коштів.

Упродовж 2014 року НБУ визнав неплатоспроможними 33 банки, внаслідок чого Фонд гарантування вкладів фізичних осіб приступив до виведення цих установ з ринку. (Для порівняння: у 2013 році проблемними та неплатоспроможними було визнано лише дві банківські установи.) Вже з початку 2015 року 26 банків знаходиться у стадії ліквіда-

ції, визнано неплатоспроможними і запроваджено ФГВФО тимчасову адміністрацію у 16 банківських установах (ПАТ «Профін Банк», АБ «Укоопспілка», АТ «Імексбанк», ПАТ «КБ «Надра», ПАТ «Енергобанк», ПАТ «Златобанк», ПАТ КБ «Стандарт», ПАТ «АКБ «Київ», АТ «Дельта Банк», ПАТ «Омега банк», ПАТ «Кредитпромбанк», ПАТ «Астра Банк», ПАТ «Банк «Київська Русь», ПАТ «Укргазпромбанк», ПАТ «Укркомунбанк», ПАТ «УПБ») [3].

Визначальними чинниками дестабілізації в банківському секторі стало зростання негативно класифікованих кредитів при скороченні депозитного портфеля банківських установ, що вимагає розробки системи антикризового менеджменту кредитного та депозитного портфелів банків, яка наведена на рисунку. Отже, виділимо окремі особливості формування системи антикризового менеджменту депозитного та кредитного портфелів банку:

- необхідність врахування тісного взаємозв'язку депозитного та кредитного портфеля банку у максимізації чистої процентної маржі з обґрунтуванням цінових підходів до залучення коштів та комплексного задоволення існуючих потреб клієнтів;

- вдосконалення існуючих та впровадження новітніх методів управління з метою покращення якісної структури депозитного й кредитного портфелів банку;

- необхідність впровадження адекватної політики ціноутворення з метою забезпечення адекватних механізмів трансформації депозитів у кредити.

Такий підхід декларують і вітчизняні учені та аналітики і обґрунтовують необхідність розробки заходів антикризового управління банком шляхом:

- 1) співставлення висновків за взаємозв'язаними статтями і розділами активів і пасивів;

- 2) кількісної ув'язки змін в активах і пасивах у вартісному виразі;

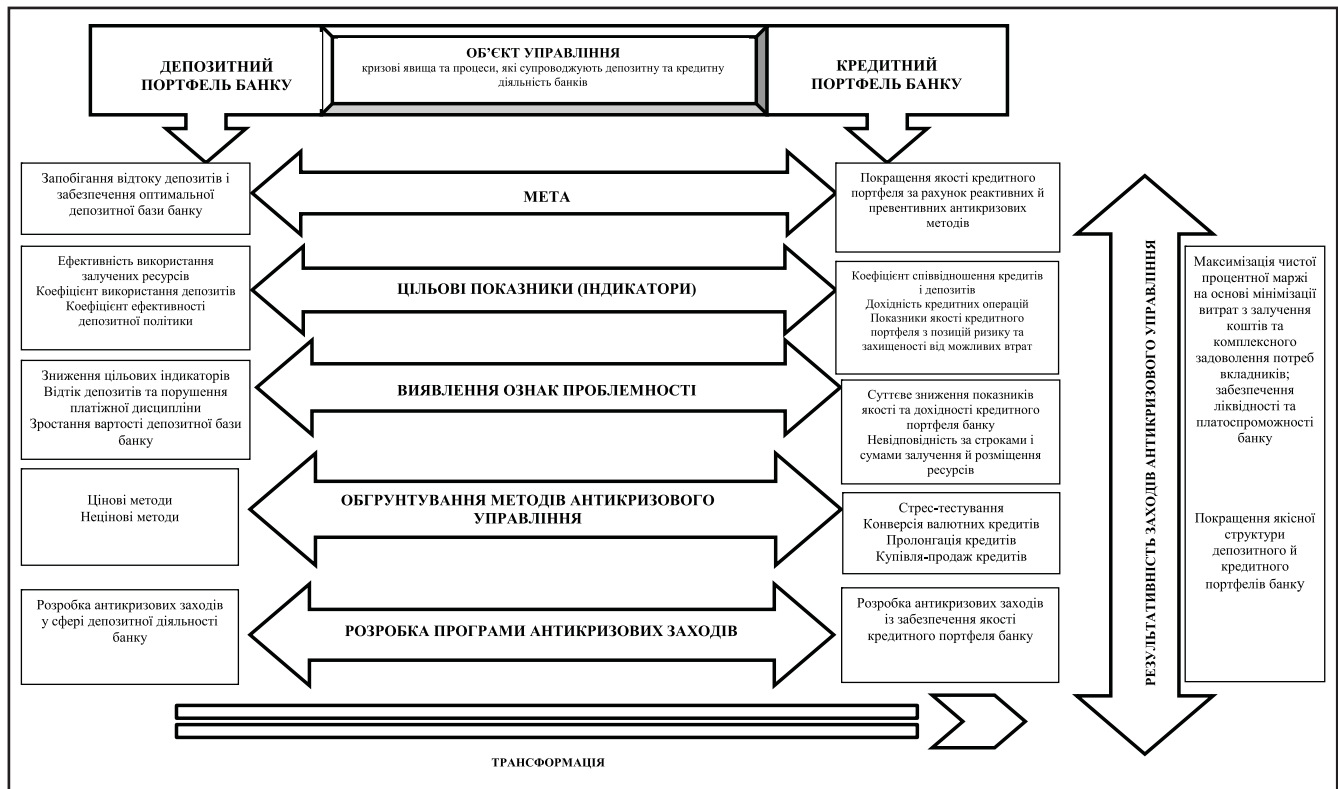
- 3) розрахунку коефіцієнтів, що характеризують досягнуті рівні активності використання пасивів і активів [6, с. 72].

Розробка системи антикризового управління депозитним та кредитним портфелями банку дозволить мобілізувати зусилля менеджменту на формуванні й реалізації антикризових заходів у депозитній та кредитній діяльності банку з метою формування оптимальної депозитної бази й розробки превентивних і реактивних методів менеджменту для забезпечення якості кредитного портфеля.

Таблиця 3. Основні показники щодо кількості зареєстрованих банків України

№ з/п	Показник	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015
1	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	182	176	176	176	180	163
1.1	з них: з іноземним капіталом	51	55	53	53	49	51
1.1.1	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	18	20	22	22	19	19
2	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.8	40.6	41.9	39.5	34.0	32.5
3	Банки, вилучені з Державного реєстру банків України, за рік	7	6	0	26	2	2
4	Банки, включені до Державного реєстру банків України, за рік	5	3	4	4	8	2
5	Банки, що знаходяться у стадії ліквідації	14	18	21	23	10	26

Джерело: складено автором на основі [7].



Система антикризового менеджменту депозитного та кредитного портфелів банку

Джерело: авторська розробка.

З метою розробки дієвих програм та планів антикризового управління депозитним та кредитним портфелями банків необхідно виявити та ідентифікувати проблемні аспекти діяльності, характерні як для депозитної, так і кредитної діяльності за допомогою системи відповідних індикаторів. Такими показниками, які відображають проблемність формуванні депозитного портфеля банків, вважаємо: ефективність використання залучених ресурсів, коефіцієнт використання депозитів та коефіцієнт ефективності депозитної політики. Відповідно індикаторами якості кредитного портфеля банку, на нашу думку, виступають: коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів, дохідність кредитних операцій та показники якості кредитного портфеля з позицій ризику і захищеності від можливих втрат.

Запропоновані основні показники-індикатори дозволяють оцінити якість депозитного та кредитного портфелів, виявити існуючі проблемні аспекти та розробити дієві заходи антикризового менеджменту депозитною та кредитною діяльністю банків, які повинні забезпечити максимізацію чистої процентної маржі й якості кредитного портфеля банку.

Висновки

Якість кредитного портфеля є основним критерієм ефективності здійснення банком активних операцій, який у визначальній мірі визначається сформованою у банку політикою трансформації платних пасивів у дохідні активи. Це дозволило обґрунтувати авторський підхід до необхідності виявлення проблемних аспектів у здійсненні депозитної й кредитної діяльності на основі чітко сформованої системи індикаторів, які дозволяють ідентифікувати існуючі та потенційні виклики та загрози, формувати відповідні плани й програми антикризового управління депозитною й кредитною

діяльністю банківських установ. Подальші дослідження повинні розкрити концептуальні засади антикризового управління фінансовою діяльністю банку і обґрунтування превентивних та реактивних методів антикризового менеджменту.

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд банківської системи за 2014 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http://runik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf.
2. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.
3. Бюлетень Національного банку України за березень 2015 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=57446>.
4. Інфографіка: динаміка депозитів в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://bankografo.com/operatsiyi-bankiv/depozyty/infografika-dinamika-depozitiv-v-ukrayin>.
5. Корнилюк Р. Аналітичний огляд банків України. Депозити. Березень 2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://drive.google.com/file/d/OB__4vqwcshYBMWZpVFY4YnNzeGs/view.
6. Музичка О. М. Формування системи моніторингу ділової активності банку / О. М. Музичка // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Т. 21. – Вип. 7(4). – С. 71–76.
7. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
8. Річний звіт Національного банку України за 2014 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>

Мотиваційний підхід до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування на засадах привабливої інвестиційної політики

Досліджено проблеми безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування. Визначено економічні та неекономічні мотиви формування привабливої інвестиційної політики з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування. Встановлено, що економічні методи оцінки привабливості інвестиційної політики з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування. Запропоновано у процесі формування привабливої інвестиційної політики з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування використовувати мотиваційний підхід, який забезпечить об'єктивну оцінку їх можливостей в умовах ринку.

Ключові слова: приваблива інвестиційна політика, безпека, економічний розвиток, підприємства машинобудування, оцінка, методи.

Мотивационный подход к формированию безопасности экономического развития предприятий машиностроения на основе привлекательной инвестиционной политики

Исследованы проблемы безопасности экономического развития предприятий машиностроения. Определены экономические и неэкономические мотивы формирования привлекательной инвестиционной политики с целью обеспечения безопасности экономического развития предприятий машиностроения. Установлено, что экономические методы оценки привлекательности инвестиционной политики с целью обеспечения безопасности экономического развития предприятий машиностроения. Предложено в процессе формирования привлекательной инвестиционной политики с целью обеспечения безопасности экономического развития предприятий машиностроения использовать мотивационный подход, который обеспечит объективную оценку их возможностей в условиях рынка.

Ключевые слова: привлекательная инвестиционная политика, безопасность, экономическое развитие, предприятия машиностроения, оценка, методы.

Motivational approach to security economic development engineering enterprises on the basis of attractive investment policy

The problems of economic security of enterprise development engineering. The economic and non-economic motives formation of attractive investment policies to ensure economic security of enterprise engineering. Established that economic evaluation methods attractiveness of investment policy to ensure economic security of enterprise engineering. Proposed in the formation of attractive investment policies to ensure the security of economic development engineering companies use motivational approach that will provide an objective assessment of their capabilities in the marketplace.

Keywords: attractive investment policy, security, economic development, machine building, evaluation methods.

Постановка проблеми. На безпеку економічного розвитку підприємств впливає їх інвестиційна діяльність, яка можлива при умові формування привабливої інвестиційної політики. З метою формування. Проте сама економічна безпека підприємств не забезпечує їм подальшого розвитку. Необхідно розглянути можливість використання мотиваційного механізму безпеки економічного розвитку промислових підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій економічній літературі досить багато публікацій щодо економічної безпеки промислових підприємств. Проблемні питання антикризового управління підприємством з метою забезпечення їх економічної безпеки розглядалися в наукових працях Л.О. Коваленко [1], Л.М. Ременьова [1], О.О. Терещенко [2]. Поряд із проблемними питаннями антикризового управління І.І. Цигилик [3] досліджував стратегію і контролінгу в системі внутрішнього економічного механізму з метою забезпечення економічної безпеки підприємства.

В процесі забезпечення привабливої інвестиційної політики підприємствам доцільно використовувати мотиваційний підхід до формування безпеки економічного розвитку. Не вирішеними залишаються питання щодо формування і використання мотиваційного підходу до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування на засадах привабливої інвестиційної політики.

Проблема безпеки економічного розвитку набуває самостійного значення для кожного учасника господарського життя на засадах врахування їх економічних інтересів. Саме приваблива інвестиційна політика кожного з учасників інвестиційної діяльності дозволить реалізувати саме такі інвестиційні проекти, які забезпечать прибуткову діяльність і безпеку економічного розвитку підприємств машинобудування.

Розвиток процесу глобалізації суттєво змінює економічний простір будь-якого суб'єкта економічних відносин – держави, регіону, підприємства, особистості – робить його неспівпадаючим із законодавчо установленими межами держави,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

регіону, територіальної відокремленості підприємства і формальними межами індивідуальних домогосподарств.

Тому з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств пропонуємо використовувати мотиваційний підхід до його розвитку на засадах формування привабливої інвестиційної політики.

Метою статті є розробка мотиваційного підходу до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування на засадах привабливої інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу. Мотиваційний підхід досить простий у теорії, але його вкрай складно реалізувати практично, оскільки передбачає оцінку мотивів власників капіталу, а мотивація – категорія, що описує суб'єктивно-психологічний стан особистості. Мотиваційний підхід практично може бути реалізований з допомогою опитувань, експертних оцінок і спеціальних тестів. Серед неекономічних мотивів у науковій літературі виділяються дві основні групи:

а) мотиви, що пов'язані з посиленням державної політики у приватному бізнесі незалежно від того, є цей бізнес легальним чи не легальним, посиленням соціально-економічної і політичної нестабільності в країні, загостренням криміногенної ситуації, тобто з тим, що називається «несприятливим інвестиційним кліматом»; дана група мотивів може бути названа мотивами запобігання від несприятливого інвестиційного клімату;

б) мотиви, що пов'язані з відходом від кримінальної, цивільно-правової, адміністративної та іншої відповідальності фізичних і юридичних осіб – власників капіталу в результаті різного роду правопорушень. Дана група мотивів може бути названа «мотивами усунення від відповідальності» [1, с. 158].

Мотиваційний підхід може бути розглянуто за допомогою економічних методів прямої і залишкової оцінки. Саме така оцінка дозволяє формувати привабливу інвестиційну політику з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування.

Метод прямої оцінки вкрай цікавий для органів державного управління в плані розуміння того, що може зробити держава для запобігання відтоку капіталу з країни, зміцнивши тим самим свою національну безпеку та формування привабливої інвестиційної політики з метою забезпечення безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування. Разом із тим даним методом притаманна досить велика трудомісткість, а отримані результати можуть і не мати відповідної точності. Встановлено, що в чистому вигляді метод прямої оцінки досі не застосовувався в Україні. Той перелік мотивів, який міститься в різних публікаціях з проблем відтоку капіталу, досить суб'єктивний, їхня ієрархія сформована без використання яких-небудь наукових методів, при цьому мотиви ухилення від відповідальності взагалі відсутні або відходять на задній план і в усьому прийнято звинувачувати «несприятливий інвестиційний клімат».

Метод залишкової оцінки досить перспективний і об'єктивний. Звичайно, для його використання необхідна велика вихідна інформація, що дозволяє порівнювати прибутковість ведення бізнесу в Україні та інших країнах, тобто одержувати оцінки порівняльної конкурентоспроможності підприємств порівняно з аналогічними в галузі машинобудування. У даний час зроблені спроби розробки методології оцінки порівняльної конкурентоспроможності галузей, виробництв та підприємств національної та зарубіжних економік. У

цілому зазначені роботи показують, що витрати виробництва більшості галузей, виробництв та підприємств у національній економіці вище порівняно як з економіками країн, що розвиваються, так і промислово розвинених країн. Але формування привабливої інвестиційної політики дозволить залучити саме такі ресурси на інноваційне оновлення та реконструкцію підприємств машинобудування з метою забезпечення їх безпеки економічного розвитку.

Отже, при інших рівних умовах норма прибутку на інвестиції у вітчизняних підприємствах машинобудування (навіть в експортних галузях і виробництвах, які забезпечують сьогодні основний внесок у виробництво ВВП, створення робочих місць, формування бюджету та валютних резервів України) найчастіше нижче, ніж в інших країнах. Ми не будемо детально зупинятися на причинах такої ситуації, серед них однією з основних є особливі природно-кліматичні та транспортно-географічні умови України. Головним наслідком відносно несприятливих умов ведення бізнесу в Україні при лібералізації поточних, а потім і капітальних операцій у зовнішньоекономічній сфері стало стійке вивезення капіталу. При використаному нами мотиваційному підході залучення капіталу, обумовлено прагненням одержати більш високу норму прибутку за кордоном і не може бути кваліфіковано як «відтік капіталу».

Кон'юнктурний підхід має свої особливості і відрізняється від вище розглянутих підходів. Річ у тім, що в рамках юридичного, інвестиційно-дохідного, економічного та мотиваційного підходів мова йде в основному про вивезення капіталу у формі довгострокових інвестицій і аналізуються стійкі процеси у сфері міжнародного руху капіталу, які обумовлені фундаментальними і досить інерційними факторами економічного і політичного характеру [2, с. 58].

У рамках кон'юнктурного підходу критерієм визначення величини відтоку капіталу виступає швидкість транскордонного переміщення капіталу за межі країни. Фактично мова йде про специфічну форму міжнародного руху капіталу – так званих «гарячих» грошей. Сам термін «відтік капіталу» спочатку застосовувався саме для опису транскордонних переміщень «гарячих» грошей.

Феномен «гарячих» грошей пов'язаний насамперед зі ста новленням і бурхливим розвитком світових фінансових ринків та втягування в них національних фінансових ринків. Значною мірою рух «гарячих» грошей зумовлено динамічним зміною умов на окремих національних фінансових ринках – сегментах світового фінансового ринку. Ці зміни обумовлені різного роду кон'юнктурними чинниками – як економічного характеру (економічні кризи, зміни економічної і грошово-кредитної політики окремих держав, інтервенції фінансових спекулянтів), так і політичного та соціального характеру (війни, страйки). Важливими факторами, що підштовхують інвесторів до транскордонного перебрису «гарячих» грошей, стають не лише економічні, політичні і соціальні події, а й очікування цих подій підприємствами машинобудування.

Зазначений метод передбачає такий алгоритм розрахунків для підприємств машинобудування:

- а) оцінку сумарних потреб у інвестиційних ресурсах підприємств машинобудування країни походження капіталу;
- б) визначення величини дефіциту інвестиційних ресурсів підприємств машинобудування шляхом вирахування з об-

сягу сукупних інвестиційних потреб країни величини фактично здійснюваних інвестицій;

б) визначення величини відтоку капіталу (економічно необґрунтованого вивозу капіталу) шляхом віднімання від величини фактичного сумарного вивезення капіталу величини дефіциту інвестиційних потреб підприємствами машинобудування.

У літературі є досить велика кількість оцінок показників «сумарні інвестиційні потреби» і «дефіцит інвестиційних потреб». Ці оцінки стосуються як окремих підприємств, галузей, виробництв, так і української економіки в цілому. Оцінки базуються на різних посилках і сценаріях, охоплюють різні періоди часу [3, с. 13].

Фактично мова йде про наявність умов розширеного і збалансованого економічного відтворення в довгостроковій перспективі підприємств машинобудування. Розширене та збалансоване економічне відтворення забезпечується наявністю двох основних груп умов:

а) наявністю попиту на товари і послуги підприємств машинобудування;

б) наявністю ресурсів, що дозволяють здійснювати відтворення основних факторів виробництва підприємств машинобудування (робочої сили, засобів виробництва, а також капіталу у його грошовій формі). Очевидно, що відтік капіталу підприємств машинобудування впливає переважно на другу групу умов. Сукупність основних факторів виробництва в масштабах всієї економіки – ніщо інше, як економічний потенціал нації, який у загальному вигляді включає: а) природний; б) людський; в) виробничий потенціали.

Джерела капіталоутворення економічного потенціалу нації, що забезпечують процес відтоку капіталу підприємств машинобудування, можна звести до таких основних категорій:

а) амортизаційні відрахування у зв'язку з використанням основних фондів;

б) прибуток від господарської діяльності і така його складова як рента, що одержана у зв'язку з видобутком та експортом природних ресурсів;

в) невиплачена заробітна плата та інші доходи працівників підприємств машинобудування;

г) накопичене у попередні роки і десятиліття майно в найрізноманітніших формах (насамперед військова техніка, за-

паси стратегічних матеріалів, об'єкти нерухомості за кордоном) і ті доходи, які забезпечує це майно;

г) кошти державного бюджету;

д) заощадження населення.

Очевидно, що економічний потенціал підприємств машинобудування не є деякою константою, він схильний до змін у часі і може:

а) нагромаджуватися за рахунок розширеного відтворення його складових (природного, людського, виробничого потенціалів);

б) скорочуватися внаслідок «амортизації» тих же складових у процесі їх використання.

Висновки

Динаміка окремих складових економічного потенціалу підприємств машинобудування може бути різноспрямованою.

Встановлено, природний потенціал підприємств машинобудування може нарощуватися, а людський – скорочуватися. Динаміка економічного потенціалу в цілому та його окремих складових залежить насамперед від масштабу ресурсів, що виділяються суспільством для відтворення природного, людського і виробничих потенціалів. Джерело виділених ресурсів – суспільний продукт, який вироблений за визначений період часу, розподіляється в певних пропорціях за секторами економіки. Відтік капіталу скорочує величину суспільного продукту і знижує можливості відтворення окремих складових економічного потенціалу.

Саме ефективна інвестиційна політика забезпечить підприємства машинобудування надходження інвестиційних ресурсів задля реалізації найбільш рентабельних інвестиційних проєктів, що дозволить забезпечити їх безпеку економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ременьова. – Київ, 2008. – 483 с.
2. Терещенко О.О. Антикризове управління підприємством / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 56–63.
3. Цигилик І. Стратегія і контролінг у системі внутрішнього економічного механізму підприємства / І. Цигилик // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 11. – С. 11–14.

О.А. БІЛИК,

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Особливості формування дивідендної політики корпоративних підприємств

У статті розкрито особливості формування дивідендної політики корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання, подано схему ефективної дивідендної політики, а також розглянуто можливу методику оптимізації дивідендної політики із застосуванням програми реінвестування дивідендів.

Ключові слова: дивідендна політика, корпоративні підприємства, дивіденди, концепції, фондовий ринок, ринкова вартість підприємства, міноритарні акціонери, реінвестування дивідендів.

А.А. БИЛЫК,

аспірант, Киевский национальный торгово-экономический университет

Особенности формирования дивидендной политики корпоративных предприятий

В статье раскрыты особенности формирования дивидендной политики корпоративных предприятий в современных

умовлях господарювання, представлена схема ефективної дивидендної політики, а також розглянута можлива методика оптимізації дивидендної політики з використанням програми реінвестування дивидендів.

Ключевые слова: дивидендна політика, корпоративні підприємства, дивиденди, концепції, фондовий ринок, ринкова вартість підприємства, менші акціонери, реінвестування дивидендів.

O.A. BILYK,

Postgraduate of Kyiv National University of Trade and Economics

Features of forming of corporate dividend policy of companies

Article reveals the features of formation of corporate dividend policy of companies in the current economic conditions, gives the scheme of effective dividend policy, as well as the possible method of optimizing the use of dividend policy dividend reinvestment program.

Keywords: dividend policy, corporate enterprises, dividends, concepts, stockmarket, the market value of the company, minority shareholders, reinvestment of dividends.

Постановка проблеми. Одним з основних питань розвитку суб'єкта господарювання є формування та реалізація ефективної дивидендної політики. Тісний зв'язок дивидендної політики з рішеннями в галузі управління капіталом, збільшення вартості корпоративного підприємства та формуванням позитивного іміджу в ринковому середовищі зумовлює актуальність дослідження даної теми. Зважаючи на те, що існують деякі диспропорції, необхідність їхнього подолання, дослідження прагматичних та теоретичних аспектів дивидендної політики є актуальними та своєчасними.

Дивидендна політика є одним із найбільш дискусійних питань фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Існують навіть цілі наукові напрями та школи, основним об'єктом дослідження яких є формування й розподіл прибутку підприємства та прийняття рішення стосовно політики виплати дивідендів.

Нині існує значна кількість теоретичних концепцій, які обґрунтовують можливість реалізації багатьох сценаріїв – від повної відмови від дивідендних виплат до максимізації їх розміру та частоти виплат. Суттєвим чином на параметри дивідендної політики впливають і характеристики моделі корпоративного управління в тій чи іншій країні. Зокрема, в Україні спостерігається майже повна відмова від виплати дивідендів більшістю корпорацій. При цьому прихильники такої політики часто посилаються на досвід розвинених країн, де не так багато корпорацій виплачують дивіденди; її противники вказують, що таким чином вітчизняні підприємства суттєво знижують власну інвестиційну привабливість.

У сучасних реаліях дивідендна політика залишається одним із найбільш неоднозначних питань фінансової теорії та практики, що зважаючи на мінливість глобальної економіки вимагає подальших наукових досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Світова фінансова наука має низку робіт у сфері висвітлення дивідендної політики. Визначення пропозицій щодо реалізації дивідендної політики підприємств у літературі досить різноманітні. Дослідженням цієї проблеми в Україні займалися такі вітчизняні вчені, як М. Білик, І. Бланк, Є. Боброва, А.О. Єліфанов, О. Мендрул, В.П. Москаленко, Д. Леонов, Л. Лігоненко, серед російських науковців слід виділити науковця І.Т. Балабанова, Є.С. Стоянової, Л.М. Павлової, Я. Міркіна, Б. Рубцова, Я. Сергієнка, Т. Теплової. Значний внесок у вирішення проблем корпоративних фінансів зробили такі зарубіжні вчені, як З. Боді, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, М. Гордон, Д. Дюран, М. Дональд, Дж. Літнер, С. Майерс, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Стігліц, Г. До-

нальдсон, Р. ла Порт, Ю. Фам, У. Шарп. Проте, незважаючи на значну кількість доробок науковців, питання дивідендної політики залишаються дискусійними, а тому потребують подальших досліджень.

Метою статті є дослідження особливостей формування дивідендної політики корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Дивідендна політика є важливою складовою фінансової стратегії корпорації, що спрямовується на реалізацію головної мети – максимізації ринкової вартості підприємства та зростання доходів його власників. Аналізуючи сутність дивідендної політики, необхідно зазначити, що її часто розглядають дещо спрощено як складову загальної політики управління прибутком, тобто як елемент прийняття окремих тактичних рішень. Сутність дивідендної політики як складової загальної стратегії розвитку корпорації, насамперед її фінансової стратегії, в процесі ефективної реалізації прав власності. З огляду на це дивідендну політику слід розглядати як складову формування відповідної корпоративної моделі, а саме як складову реалізації певної фінансової стратегії; як складову корпоративного управління, а також як елемент корпоративної культури.

Дивідендна політика – це сукупність принципів та методів виплати дивідендів у відповідності із загальноекономічною стратегією та цілями тактичного планування акціонерного товариства [1]. Метою розробки дивідендної політики є оптимізація розмірів формування фонду виплати дивідендів, обґрунтування форми та періодичності їх виплати для забезпечення зростання ринкової вартості підприємства та його акцій.

Взаємозалежність між дивідендною політикою та вартістю капіталу акціонерного товариства тривалий час є предметом гострих дискусій, що спричинили виникнення різних теорій сплати дивідендів.

Концепції дивідендної політики базуються на кардинально протилежних принципах (теорії іррелевантності дивідендної політики, мінімізації та пріоритетності дивідендних виплат). Інші розкривають сутність відносин між суб'єктами фондового ринку з приводу виплати дивідендів (сигнальна та клієнтська теорії). Сутність клієнтської теорії полягає у твердженні про поступове збільшення однорідності складу акціонерів у сенсі їхнього ставлення до розподілу чистого прибутку на фонди дивідендів і накопичення, адже незадоволені рішеннями, прийнятими загальними зборами товариства, здійснюють операції продажу і купівлі корпоративних прав, стаючи співвласниками емітентів цінних паперів, які дотримуються опти-

мальної, на їхній погляд, дивідендної політики. Отже, ця теорія не ігнорує права дрібних акціонерів, а обґрунтовує шляхи гармонізації різних груп співвласників підприємства [2].

В умовах вітчизняного фондового ринку на сучасному етапі його розвитку міноритарні акціонери часто не можуть реалізувати своє право на зміну об'єкта фінансових інвестицій, адже ліквідність дрібних пакетів акцій вельми низькою. Окремі зрушення у вирішенні даної проблеми відбулися з прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства» [3]. Йдеться про статті 65 та 68, які обумовлюють нечисленні випадки виникнення у дрібних акціонерів права гарантованого продажу акцій власникам контрольного пакету або емітенту.

Слід зазначити, що законодавство України не передбачає ані податкових преференцій для капіталізації прибутку, ані застосування прогресивної шкали оподаткування. Таким чином, мінімізація дивідендних виплат може позитивно відбиватися на потенційних доходах акціонерів лише за рахунок фактора вартості грошей у часі. Більше того, в умовах майже тотальної відмови від нарахування дивідендів не застосовується компенсаційний механізм у вигляді викупу акцій їх емітентами, хоча він регламентований статтею 66 Закону України «Про акціонерні товариства» [3]. Отже, інтереси міноритарних акціонерів повністю ігноруються, що зводить нанівець соціальний вимір сталого розвитку та у перспективі веде до втрати корпоративним сектором економіки значного потенціалу фінансових надходжень. Зрозуміло, що існуюче в країні загальне ставлення великого бізнесу до дивідендної політики має мало спільного навіть із принципами теорії мінімізації дивідендів.

Сучасні дослідження доводять позитивний зв'язок дивідендних виплат та ринкової вартості акцій [4–6, 10]. Це важко вважати доказом концепції пріоритетності дивідендів, яка наголошує на доцільності максимального розподілу прибутку між власниками корпоративних прав та базується на постулаті, що у саме такий спосіб, на відміну від капіталізації доходів, можна досягти мінімізації фінансових ризиків. Проте результати зазначених досліджень є вагомим аргументом на користь справедливості сигнальної теорії, принаймні в умовах розвинутого фондового ринку.

Досліджуючи практику розподілу чистого прибутку українськими публічними акціонерними товариствами, можна стверджувати, що її особливості не пояснюються жодною відомою концепцією дивідендної політики, розробленою для певного рівня розвитку фондового ринку. Її наслідками є витіснення дрібних і середніх інвесторів із кола безпосередніх власників корпоративних прав підприємства, ескалація збільшення концентрації капіталу та зменшення можливостей залучення фінансових ресурсів у процесі емісії цінних паперів. В аспекті проблеми забезпечення сталого розвитку це означає суттєву обмеженість його фінансової бази, а також слабкі стартові позиції та потенціал за корпоративною складовою його соціального виміру [2].

Загальною причиною неприйняття переважною більшістю акціонерних товариств доцільності розробки та реалізації послідовної дивідендної політики є дуже слабка реакція українського фондового ринку на факти нарахування дивідендів. Його розвитку суттєво заважає не лише несприятлива економічна ситуація останніх років, а й відсутність стимулів, спроможних подолати укорінені корпоративні цільові

настанови щодо пріоритетності збереження надлишкового контрольного пакету акцій у процесі залучення інвестицій та усунути невиправдані диспропорції у використанні внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. Недалекоглядно пояснювати нехтування дивідендною політикою тільки вадами корпоративного управління або незрілістю стратегічного бачення, адже, як було показано вище, українські холдинги, що здійснили IPO на Варшавській або Лондонській фондових біржах, демонструють принципово інший підхід у питаннях формування стратегії розподілу чистого прибутку. Вирішення проблеми можливе лише в системі взаємовідносин «емітент цінних паперів – фондовий ринок».

Теоретично фондовий ринок набуває зрілості по мірі розвитку ринкової економіки. Проте ця закономірність не реалізується автоматично без глибоких соціально-економічних перетворень, спрямованих на детінізацію економічних відносин, захист прав акціонерів, запобігання рейдерству та розвиток інституційного середовища. Реформування фондового ринку в сучасних умовах на базі адміністративних вимог і обмежень не може бути ефективним априорі, позаяк за відсутності економічного інтересу сприятиме подальшій тінізації вітчизняного корпоративного сектору, експорту капіталу та зниженню інвестиційної активності [2].

У період становлення фондового ринку важливо не лише створювати підґрунтя еволюційних змін у корпоративному баченні дивідендної політики, але уже сьогодні забезпечити захист прав дрібних акціонерів на одержання доходу від володіння корпоративними правами. В Україні, як і в деяких інших пострадянських державах, міноритарні акціонери є численною групою стейкхолдерів, що склалася внаслідок здійснення процесів корпоратизації та приватизації. За певних умов вона могла б бути потужним джерелом фінансових надходжень у статутний і додатковий капітал емітентів акцій. Утім сьогодні де-факто дрібні акціонери являють собою дискриміновану групу, адже вони практично позбавлені права на одержання щорічного доходу згідно з реальною вартістю власного капіталу, зазвичай не мають можливості продати акції на фондовому ринку через неліквідність дрібних пакетів, а належні їм акції втрачають ціну під час кожної додаткової емісії, яка частіше за все відбувається за номінальним курсом, що не відповідає реальній вартості цінних паперів і в якій вони не беруть участі з огляду на зазначені вище обставини [2].

Слід зазначити, що більшість міноритарних акціонерів досі нічого не отримали в результаті приватизації та втратили інтерес до фондового ринку. Акціонери зі значною участю та менеджмент акціонерних товариств, своєю чергою, мають складнощі з великою кількістю номінальних співвласників, які не відвідують загальні збори, відповідно не беруть участі в голосуванні, а їхні спадкоємці навіть не бачать сенсу в оформленні спадщини на цінні папери. Більше того, стосунки з міноритаріями іноді дають привід для початку рейдерських захоплень. Корпоративна політика сьогодні переважно сприяє витісненню дрібних акціонерів. Закон України «Про акціонерні товариства» [3] активізував цей процес, хоча і надав йому цивілізованих форм, встановивши процедури викупу корпоративних прав у певних випадках. Політика формування відносин емітентів акцій із дрібними співвласниками виявилась економічно неефективною, погіршивши

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

загальний інвестиційний клімат у країні, та призвела до негативних соціальних наслідків. Її продовження фактично означає відмову від цільової орієнтації на збалансований корпоративний розвиток в економічному та соціальному вимірах.

Ось чому важливо змінити вектор корпоративної політики щодо міноритаріїв, спрямований на їх цивілізоване витіснення із складу акціонерів, запровадив стимули їхньої участі в емісіях цінних паперів [2].

Схема формування ефективної дивідендної політики наведена на рис. 1.

Як видно з рис. 1, на схемі цифрами відзначено такі дії учасників:

- 1) відмова від виплати дивідендів на користь збереження плато- і кредитоспроможності підприємства;
- 2) відмова від дивідендів залежно від настроїв інвесторів;
- 3) виплата дивідендів;
- 4) споживання у вигляді дивідендів;
- 5) реінвестування для отримання в майбутньому доходу від курсової різниці;
- 6) виплата дивідендів залежно від настроїв акціонерів для збереження структури власності.

Саме дотримання даної схеми сприятиме побудові виваженої та максимально ефективної дивідендної політики з урахуванням інтересів акціонерів, правління підприємства та інвесторів, оптимізації розподілу прибутку на споживання та капіталізацію, збереження фінансової стійкості.

Варто зауважити, що розробка дивідендної політики має ґрунтуватися на індивідуальному підході до кожного корпоративного підприємства, спираючись на його фінансово-економічні показники, можливості і потреби залучення інвестиційних ресурсів, та враховувати загрози щодо втрати контролю над АТ. Тому моделювання прийняття рішення про виплату дивідендів і їхній розмір, що відповідає ефективній дивідендній політиці, має здійснюватися за алгоритмом, зображеним на рис. 2.

Окрім зваженої процедури формування дивідендної політики важливим елементом для більшості компаній світу стали стандартизовані процедури реінвестування частиною акціо-

нерів грошових дивідендів в акції – програми реінвестування дивідендів (Dividend Reinvestment Plan – DRIP). Дивідендна політика на основі плану реінвестування дивідендів надає бенефіціарові (акціонеру) право вибору прийнятної для нього форми доходу – отримання грошових дивідендів чи їхнє спрямування у джерела придбання нових акцій, а також дає можливість досягнути найважливіших завдань, що ставить перед собою підприємство при її формуванні: зведення до мінімуму конфлікту інтересів, забезпечення сприятливих умов самофінансування підприємства та стабільних доходів власників, сприяння зростанню ринкової вартості підприємства.

Використання DRIP дає змогу ефективно вирішити проблему клієнтури і забезпечити позитивні сигнали для ринку капіталу, реалізувати при цьому суттєві переваги як для підприємства, так і для його власників. Крім того, через програму DRIP підприємство може забезпечити:

- узгодження політики грошових виплат та дивідендної політики;
- ефективний перерозподіл корпоративних зусиль для гарантії доходів;
- власників, тезаврації прибутку і регулювання ринкового курсу корпоративних прав;
- економію на витратах, пов'язаних із первинним розміщенням
- корпоративних прав додаткової емісії;
- сприяння формування активного вторинного ринку акцій підприємства та зростання їхнього курсу [8].

Зважаючи на зазначені позитивні риси формування дивідендної політики за методикою DRIP є досить ефективною. Проте попередньо підприємство має визначити пріоритетні напрями розподілу прибутку, збалансування інтересів власників та правління акціонерного товариства з урахуванням запропонованої схеми формування ефективної дивідендної політики, що дозволить підприємству найбільш оптимально розподілити прибуток та використати наявний потенціал, максимально задовольнивши при цьому інтереси всіх учасників корпоративних відносин [7].

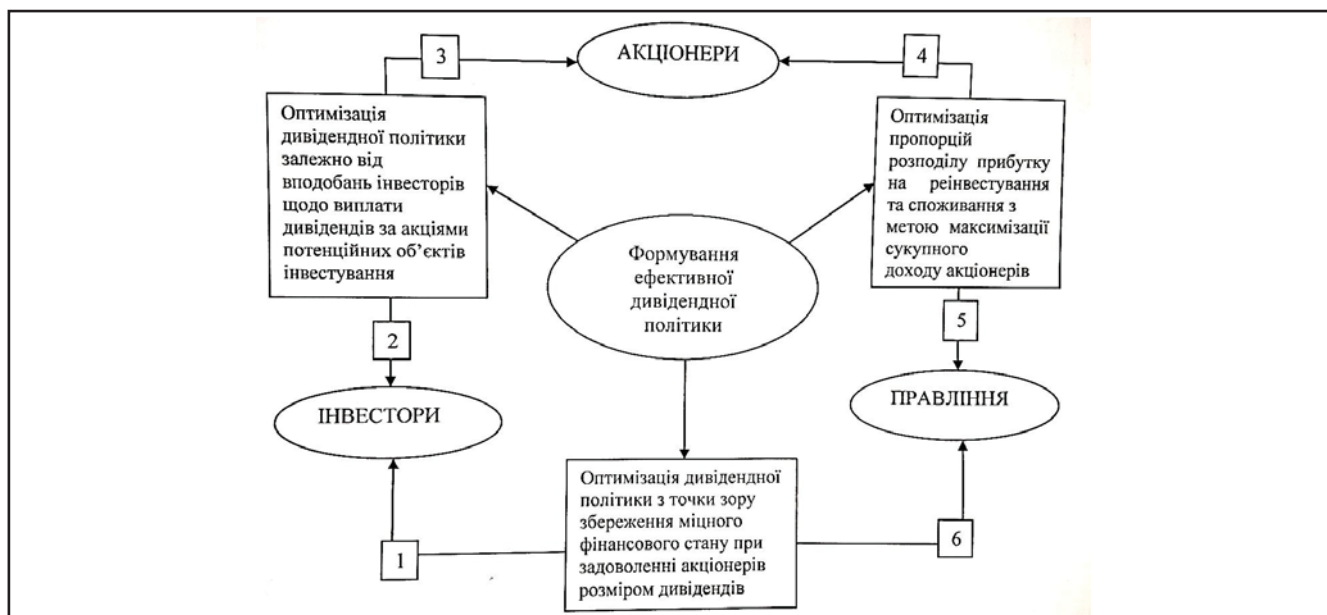


Рисунок 1. Схема формування ефективної дивідендної політики [7]



Рисунок 2. Алгоритм прийняття рішення про виплату дивідендів [7]

Розглядаючи питання формування дивідендної політики, не можна ігнорувати вплив на неї чинної системи оподаткування. Слід зазначити, що з прийняттям Податкового кодексу України [9] відбулися певні позитивні зміни в площині формування зацікавленості суб'єктів господарювання у виплаті дивідендів. Йдеться передусім про скасування загальної норми щодо обов'язкової сплати авансових внесків у разі нарахування дивідендів фізичним особам. Ця норма застосовувалася разом із подальшим стягненням податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), що являло собою очевидний антистимул розподілу чистого прибутку на користь власників корпоративних прав. Тепер згідно з пп. 153.3.5 ПКУ авансовий внесок на прибуток стосовно фізичних осіб не справляється, а дивіденди обкладаються ПДФО за ставкою 5% (п. 167.2 ПКУ). Виключенням є нарахування дивідендів за акціями або іншими корпоративними правами, які мають статус привілейованих, або аналогічний статус, обумовлений п.п. 153.3.7 ПКУ. Тоді дивіденди з точки зору оподаткування прирівнюються до заробітної плати, тобто застосовується більш висока чинна ставка ПДФО. Це положення ПКУ має сенс як захід щодо запобігання ухиленню від оподаткування осіб, контролюючих акціонерне товариство. Проте воно є не доцільним стосовно дрібних акціонерів – фізичних осіб. Зважаючи на це обґрунтована вище пропозиція щодо обов'язкового нарахування дивідендів дрібним власникам корпоративних прав в акціонерних товариствах, де концентрація капіталу перевищує 75%, має бути доповнена внесенням змін у п.п. 153.3.7 ПКУ, згідно з якими передбачений ним порядок оподаткування не розповсюджується на зазначену категорію акціонерів [2].

Підсумовуючи вище викладене, слід зазначити, що основні напрями вдосконалення механізму корпоративного управ-

ління в Україні мають базуватися на використанні існуючого зарубіжного досвіду, а також враховувати національні особливості формування корпоративного сектора економіки та розвитку корпоративних відносин. Основною метою забезпечення ефективного функціонування корпорацій в Україні є насамперед підвищення ефективності діяльності корпоративних підприємств і поживлення інвестиційних процесів.

Висновки

Необхідність ефективного реалізації корпоративних прав всіма власниками підприємства, в тому числі міноритарними акціонерами, обумовлює специфіку підходу до формування дивідендної політики в процесі прийняття як стратегічних, так і тактичних фінансових рішень.

Корпоративна стратегія витіснення дрібних власників корпоративних прав зі складу акціонерів виявилася економічно неефективною, погіршивши загальний інвестиційний клімат у країні, що своєю чергою призвело до негативних соціальних наслідків. Основою еволюційних змін у корпоративному баченні дивідендної політики має стати створення інституціонального середовища, адекватного потребам сталого розвитку. На перехідному етапі доцільним є закріплення на законодавчому рівні прав дрібних акціонерів на одержання доходу від володіння простими акціями товариств, де сукупна істотна участь співвласників перевищує 75%. Крім того, однією з можливих методик оптимізації дивідендної політики є застосування програми реінвестування дивідендів (DRIP), що дає змогу ефективно вирішити проблему клієнтури і забезпечити позитивні сигнали для ринку капіталу, реалізувати при цьому суттєві переваги як для підприємства, так і для його власників.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посіб. / І.А. Бланк. – Вид. 2-ге. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2007. – 521. – С. 15.
2. Рогов Г.К. Фактори формування дивідендної політики акціонерних товариств / Г.К. Рогов // Проблеми економіки. – 2014. – №1. – С. 247–252. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pecon_2014_1_37.pdf
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 №514-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – №50–51. – С. 2432, ст. 384.
4. Akbar S. The Value Relevance of Major Media Advertising Expenditures: Some U.K. Evidence. [Text] / S. Akbar, S. Z. A. Shah, A.W. Stark // International Review of Financial Analysis. – 2011. – Vol. 20. – P. 311–319.
5. Dedman E. Accounting, Intangible Assets, Stock Market Activity, and Measurement and Disclosure Policy [Text] / E. Dedman, S. Mouselli, Y. Shen, A. W. Stark // Views From the UK, Abacus. – 2009. – Vol. 45. – P. 312–341.
6. Hand J. R. M. The Pricing of Dividends in Equity Valuation [Text] / J. R.M. Hand, W.R. Landsman // Journal of Business Finance & Accounting. – 2005. – Vol. 32. – P. 435–469.
7. Височина А.В. Особливості формування дивідендної політики акціонерного товариства // Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/7432>
8. Невмержицький Я.І. Формування дивідендної політики підприємства [Текст] / Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 47–52.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, №15–16, №17. – Ст. 112.
10. Прасолов І.М. Дивідендна політика акціонерних товариств: фінансова теорія та практика: автореф. дис ... канд. екон. наук / І.М. Прасолов. – Київ, 2013. – 20 с. – Режим доступу: <http://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.../Prasolov.doc>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
А.І. ПАВЛЕНКО,
Запорізький національний університет

Інституціональні заходи формування привабливого регіонального бізнес-клімату

У статті узагальнено теоретико-методологічні та прикладні засади формування органами державної влади інвестиційного клімату. Обґрунтовано наявність значного потенціалу в державному управлінні інвестиційним процесом і доведено необхідність формування привабливого бізнес-клімату. Проведено дослідження підприємницького клімату в Україні. Визначено, що перешкодами розвитку інвестиційному процесу є надмірна тінізація економіки, корупція, неефективна державна політика у сфері підприємництва, суперечливість законодавчої бази, слабкість банківської системи, недосконала система судоустрою, відсутність досвіду і висококваліфікованих кадрів в органах державного управління, які керують інвестиційним процесом як на центральному, так і на регіональному рівні. Запропоновано заходи формування привабливого регіонального бізнес-клімату.

Ключові слова: бізнес-клімат, потенціал регіону, розвиток, інноваційний клімат, засоби поліпшення, економічний аналіз, інноваційна структура, середовище, концепція.

А.В. ЧЕРЕП,
д.э.н., профессор, Запорожский национальный университет,
А.И. ПАВЛЕНКО,
Запорожский национальный университет

Інституціональні заходи формування привлекательного регіонального бізнес-клімату

В статье обобщены теоретико-методологические и прикладные основы формирования органами государственной власти инвестиционного климата. Обосновано наличие значительного потенциала в государственном управлении инвестиционным процессом и доказана необходимость формирования привлекательного бизнес-климата. Проведено исследование предпринимательского климата в Украине. Определено, что препятствиями к развитию инвестиционного процесса являются чрезмерная тенезация экономики, коррупция, неэффективная государственная политика в сфере предпринимательства, противоречивость законодательной базы, слабость банковской системы, несовершенная система судостроительства, отсутствие опыта и высококвалифицированных кадров в органах государственного управления, которые управляют инвестиционным процессом как на центральном, так и на региональном уровне. Предложены меры формирования привлекательного регионального бизнес-климата.

Ключевые слова: бизнес-климат, потенциал региона, развитие, инновационный климат, средства улучшения, экономический анализ, инновационная структура, среда, концепция.

A.V. CHEREP,
d.e.n., professor, Zaporizhzhya national university,
A.I. PAVLENKO,
Zaporizhzhya national university

Institutional measures of forming of the attractive regional business-climate

Theoretical and methodological and applied principles of forming of state power of investment climate organs are generalized in the article. The presence of considerable potential is reasonable in state administration an investment process and the necessity

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

of forming attractive is well-proven business – to the climate. Research of enterprise climate is conducted in Ukraine. Certainly, that obstacles to development to the investment process is excessive shadow of economy, corruption, ineffective public policy in the field of enterprise, contradiction of legislative base, weakness of the banking system, imperfect system of judicial mode, absence of experience and highly skilled shots in the organs of state administration, which manage an investment process both on central and on regional levels. The measures of forming of attractive regional business–climate are offered.

Keywords: *business–climate, potential of region, development, innovative climate, facilities of improvement, economic analysis, innovative structure, environment, conception.*

Постановка проблеми. Стратегічною метою «Програми економічних реформ на 2010–2015 роки» є входження України через десять років до двадцятки найрозвиненіших країн світу. Одним із головних пріоритетів є підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом поліпшення бізнес–клімату і залучення інвестицій для стимулювання інноваційного розвитку. Ключовими проблемами в науково–технічній та інноваційній сфері є невідповідність темпів її розвитку структурі попиту на передові технології з боку економіки, низька сприятливість підприємницького сектора до інновацій, втрата висококваліфікованих кадрів і скорочення матеріально–технічних засобів. Тому формування сприятливого інноваційного клімату забезпечить умови для підвищення інноваційної активності підприємств, залучення додаткових фінансових ресурсів в інноваційну сферу та досягнення окреслених програмними документами стратегічних цілей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інноваційного розвитку економіки як на національному, так і на регіональному рівні досліджують такі українські вчені: М. Жук, О. Бородіна [1], В. Зянько [3], І. Купченко [4], Г. Андрощук, І. Жиляев, Б. Чижевський, М. Шевченко [7]. Причому останнім часом спостерігається тенденція до зміщення акцентів саме на аналіз особливостей інноваційного розвитку регіонів з позицій забезпечення конкурентоспроможності сектора наукових досліджень і розробок та подальшого становлення інноваційної моделі розвитку національної економіки в цілому. В більшості робіт, присвячених проблемам інноваційного розвитку, наголошується на необхідності забезпечення сприятливого інноваційного клімату, однак не наводиться чіткого визначення цієї категорії. Незважаючи на велику кількість публікацій та низку послідовних заходів, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності на регіональному рівні шляхом поліпшення інноваційного клімату, окремі аспекти цього питання до кінця не з'ясовані. Особливо потребує уточнення поняття інноваційного клімату та його складових при обґрунтуванні напрямів удосконалення механізмів інноваційного розвитку регіону.

Метою статті є обґрунтування необхідності стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні шляхом створення бізнес–інкубаторів. Проаналізувати стан малого підприємництва в Україні, виявити напрями та форми підтримки малого бізнесу. Дослідити ефективності впливу органів влади держави і регіонів, які необхідні для успішного соціально–економічного розвитку країни та її регіонів.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура бізнесу складається здебільшого з «нематеріальних» компонентів, таких, як політика і програми, що поліпшують місцевий бізнес–клімат і забезпечують малим та середнім підприємствам доступ до капіталу й технічної допомоги. В основі успішної стратегії економічного розвитку лежить такий бізнес–клімат, який не лише сприяє залученню інвестицій, що

створюють нові робочі місця, але й утримує в місті існуючі підприємства, заохочує появу нових підприємств.

Часто бізнес–клімат міста є результатом стосунків між міською владою та бізнесовою спільнотою. Тому цей клімат можна поліпшити, здійснюючи більш дієву комунікацію між двома згаданими сторонами та інформуючи сектор приватного бізнесу шляхом проведення регулярних зустрічей між підприємцями та представниками влади, створення інформаційної служби для підприємців, створення сучасної інформаційної системи. Така система може включати тривимірну цифрову модель міста з усією необхідною інформацією про ділянки, інфраструктуру, проектні обмеження, власність тощо.

Серед інституційних засобів поліпшення бізнес–клімату в Одесі слід назвати створення бізнес–інкубаторів, які можуть допомогти новим підприємствам стати на ноги, нового центру сприяння бізнесу чи бізнес–асоціації. Слід, мабуть, детально переглянути існуючу політику і нормативні акти, що регулюють питання розвитку підприємств (надання дозволів) – наскільки ефективними та дієвими вони є, і наскільки вони допомагають створенню сприятливого бізнес–клімату. Не завадило би також позбутися зайвого бюрократизму [6].

Однією з найважливіших передумов сталого та динамічного розвитку регіону, підвищення життєвого рівня населення є перехід економіки Одеської області на інноваційний шлях розвитку. Для вирішення цієї проблеми існують необхідні передумови. В області налічується 22 вищих навчальних заклади (ВНЗ) III–IV рівня акредитації та 32 ВНЗ I–II рівня акредитації. Працюють 43 галузеві науково–дослідні інститути, численні проектні та конструкторські установи тощо.

У той же час у 2007 році технологічні інновації впроваджували 33 підприємства з 19 тисяч, діючих у регіоні. (Для порівняння: у 2002 році в Одеській області було 114 інноваційно–активних підприємств, у 2008 році – 43.) Фактично відсутній малий інноваційний бізнес: у 2009 році в Одеській області діяли три інноваційні малі підприємства.

Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промисловості становила у 2007 році 13,3%, що майже в 20 разів більше, ніж у 2000 році, але у 1,1 раза менше порівняно з 2006 роком [5].

Однією з найважливіших причин незадовільного стану інноваційної діяльності в регіоні є недостатній розвиток інноваційної інфраструктури. Вона є фрагментарною, функціонально неповною, не охоплює усі ланки інноваційного процесу. Не розвинуті ті ланки, що забезпечують впровадження науково–технічних розробок у виробництво. Відсутні бізнес–інкубатори, венчурні фонди та центри трансферу технологій. Не підтримується належним чином діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково–технічні розробки. Внаслідок цього освітній та науковий потенціал використовуються не в повному обсязі.

Розроблення Регіональної цільової економічної програми «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2010–2015 роки» обумовлене об'єктивною необхідністю активізації інноваційної діяльності для забезпечення поступального соціально-економічного розвитку регіону і є актуальним.

Метою програми є формування цілісної регіональної інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання та розвиток науково-технічного потенціалу регіону, підвищення рівня конкурентоспроможності регіональної економіки та сприяти її переходу на інноваційний шлях розвитку.

Формування регіональної інноваційної структури потребує вирішення таких основних завдань [7, с. 541]:

- створення науково-методичної бази для створення та підтримки різних типів підприємств, організацій інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і технополісів);

- розвиток регіональної інформаційної мережі, що повинна здійснювати інформаційне забезпечення інноваційної діяльності на всіх етапах (ідея – дослідження – розроблення – впровадження), в тому числі:

- забезпечити доступ дослідників до вітчизняних та міжнародних інформаційних ресурсів;

- акумулювати дані про потреби в інноваційній продукції (технологіях) і оперативне інформування про це ВНЗ і наукових організацій;

- збирати відомості про закінчені дослідження, розробки, технології, готові до освоєння у виробництві, для використання їх зацікавленими організаціями;

- надавати інформацію стосовно суб'єктів інноваційної інфраструктури, напрямів їх діяльності;

- розвиток діючих елементів інфраструктури та створення нових ланок (добудовування «технологічних коридорів»), які будуть забезпечувати швидке просування інновацій від досліджень до комерціалізації і випуску промислової продукції, зокрема:

- мережі регіональних інноваційних структур (інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів трансферу технологій);

- наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів;

- патентних підрозділів на підприємствах;

- підрозділів з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності;

- формування інноваційно-активних територій (технополісів, наукових парків);

- сприяння формуванню та розвитку кластерів;

- утворення єдиної регіональної системи просування інноваційного продукту Одеської області.

Строк реалізації Програми – з 2010 по 2015 рік.

Виконання програми дасть змогу:

- сформуванню в регіоні цілісної інноваційної інфраструктури за створення 30 її нових елементів (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо);

- подвоїти кількість підприємств, що впроваджують технологічні інновації;

- створити понад 2000 нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців;

- збільшити частку інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції до 17%.

Висновки

Мале підприємництво є невід'ємною частиною ринкової економіки. Досвід багатьох зарубіжних країн свідчить про те, що малий бізнес істотно впливає на збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообігу, сприяє вирішенню проблем зайнятості та загального зростання доходів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції й усунення монополізму у підприємницькій діяльності; малі підприємства спроможні стати надійним джерелом стабільних податкових надходжень до бюджету. Однак порівняно з іншими економічно розвиненими країнами Україна має дуже низькі показники розвитку малого підприємництва.

Однією з причин успішного розвитку підприємств малого бізнесу в країнах з ринковою економікою є існування розгалуженої системи державних програм сприяння малому підприємству, що здійснюється урядовими, змішаними та приватними організаціями.

Розвиток малого підприємництва залежить сьогодні значною мірою від наявності таких форм його культивування, як бізнес-інкубатори. Аналіз спроб щодо створення ефективно діючих бізнес-інкубаторів в Україні переконує, що основною концепцією бізнес-інкубатора в наших реаліях має бути не стільки надання консультативних послуг і виконання конкретних замовлень бізнесменів, скільки створення умов для становлення світогляду приватного власника та адаптації підприємця до ринкового середовища, сприяння досягненню необхідного рівня професіоналізму.

Список використаних джерел

1. Жук М.В., Бородіна О.М. Інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу в Україні / М.В. Жук, О.М. Бородіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 66–71.
2. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 №2063–III.
3. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: монографія / В.В. Зянько // – Вінниця: УНІ-ВЕРСУМ/ – Вінниця, 2005.
4. Купченко І.М. Актуальні проблеми державної підтримки малого підприємництва України на сучасному етапі / І.М. Купченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №4 (35). – С. 115–119.
5. Пропозиції до проекту Регіональної цільової програми створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.oda.odessa.gov.ua/Weboda/innovac_infrastr/propositions
6. Стратегічний план економічного розвитку м. Одеса, 2010 р. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://linc.com.ua/documents/storage/SP_Odesa_Ukr.pdf
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. – упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияев, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

Л.М. ДУХНОВСЬКА,
к.е.н, доцент, Національний університет харчових технологій,
Л.В. ДЗЮБЕНКО,
магістр кафедри обліку і аудиту, Національний університет харчових технологій

Аналіз факторів ризику, які мають вплив на потоки іноземного капіталу до країн, що розвиваються

У статті розглянуто проблеми інвестування в країни, що розвиваються. Проведено аналіз потоку капіталу на ринках країн, що розвиваються. Зроблено висновки щодо факторів, які на поточний період істотно впливають на рух зовнішнього капіталу до ринків.

Ключові слова: іноземний капітал, країни що розвиваються, фінансова система.

Л.Н. ДУХНОВСКАЯ,
к.э.н, доцент, Национальный университет пищевых технологий,
Л.В. ДЗЮБЕНКО,
магістр кафедри учета и аудита, Национальный университет пищевых технологий

Анализ факторов риска, влияющих на потоки иностранного капитала в развивающихся странах

В статье рассмотрены проблемы инвестирования в развивающиеся страны. Проведен анализ потока капитала на рынках развивающихся стран. Сделаны выводы относительно факторов, которые на текущий период существенно влияют на движение внешнего капитала на рынки.

Ключевые слова: иностранный капитал, развивающиеся страны, финансовая система.

L. DUHNOVSKA,
PhD, Assoc., NUFT,
L. DZIUBENKO,
master of accounting and auditing, NUFT

Analysis of risk factors that have an impact on the flow of foreign capital to developing countries

In the article the problems of investing in developing countries. The analysis of the flow of capital in the markets of developing countries. The conclusions about the factors in the current period significant impact on the movement of capital to external markets.

Keywords: foreign capital, developing countries, the financial system.

Постановка проблеми. Основною проблемою потоків іноземного капіталу до країн, що розвиваються, на сучасному етапі є їх невизначеність, яка пов'язана з низкою передбачуваних факторів ризику, зокрема обумовлених кризою еврозони. Потоки іноземних капіталів – джерело конкурентоспроможності як для іноземних інвесторів, так і для економік, що отримують інвестиції [7].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фактори, структура та результати міжнародного руху капіталу досліджуються у працях С. Валдеса, Р. Левіна, Ф. Лейна, Д. Лувеліна, С. Макдоналда, Ф. Мішкіна, Ф. Моліно, Р. Тейлора та інших.

Мета статті. На основі прогнозу стосовно обсягів руху капіталу на ринки, що розвиваються, визначити основні фактори ризиків, які мають вплив на потоки іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу. Завдяки ультрастимулюючій політиці в США та не менш потужній кредитній експансії в Китаї ринки, що розвиваються (emerging markets, далі – ЕМ), почали відновлюватися раніше та набагато активніше. Відбулося яскраве розмежування: з одного боку, знаходилися слабкі розвинені економіки з суттєвими боргами, дефіцитами та нерозв'язаними проблемами, а з іншого – фундаментально сильніші перехідні економіки, які не мають значного боргу, володіють суттєвими валютними резервами та майже не відчули на собі кризи.

Проблеми фінансової системи розвинених країн залишаються невирішеними. Головним подразником знову виступає величезний обсяг боргу, який після кризи нікуди не зник

і який країни зараз не здатні виплачувати й обслуговувати повною мірою без додаткового рефінансування. Оскільки вирішення проблеми через дефолт та невиплату боргу не є прийнятним для світових економік через загрозу дефляційного колапсу, уряди шукають інші виходи, проте основним для них залишається подальше стимулювання накопичення боргу. Але оскільки відсоткові ставки і так наближаються до нуля, а приватний сектор не може накопичувати борг, замість нього це робить держава, що є досить небезпечним з огляду на події в Греції та Ірландії [6].

Тож, чим далі, тим є більшими є шанси, що держави йтимуть на монетизацію боргу, або інакше кажучи на «друкування грошей», чим вже займаються центральні фінансові установи США, Японії та Великобританії через програми «кількісного пом'якшення». Відповідний процес викликати девальвацію валют по відношенню до реальних цінностей, кількість яких неможливо одночасно збільшити (великою мірою це зачіпає і акції). Врешті–решт, рано чи пізно очищення системи від надмірного боргу відбудеться, але прогнозувати шляхи та часові рамки цього є справою невдячною.

Ретроспективні дані свідчать, що економіки країн, що ЕМ завжди відчували цикли спадів, коли потоки капіталу на їх ринки раптово зупинялись, або навіть починався відтік інвестицій у зворотному напрямку. При цьому цикли спадів, як правило, слідували за періодами суттєвого припливу капіталу, сприятливих економічних умов і низьких процентних

ставок у країнах із розвинутою економікою, а більш уразливими до раптових розворотів потоків капіталу стають ринки, що розвиваються, для яких характерні такі ознаки, як нерозвинений ринок капіталу, низька ліквідність, значний дефіцит платіжного балансу, фіксований курс національної валюти, надмірна залежність від короткострокового зовнішнього боргу та низький рівень золотовалютних резервів.

Після кризи 2008–2009 років інвестори, як зовнішні, так і внутрішні, виявили зростання довіри до інвестицій у країни, що розвиваються. І хоча у кризові роки потоки іноземних інвестицій на ринки EM зменшилися, проте поступово відновилися (за винятком країн Близького Сходу та Африки), а у деяких регіонах Азії та Латинської Америки навіть перевищили докризовий рівень.

Стрімке економічне зростання та індустріалізація багатьох країн, що розвиваються, створили попит на легкі гроші,

які влились до глобальної фінансової системи завдяки діям центральних банків розвинених країн. При цьому зростаючі потреби EM у фінансуванні привели до зростання обсягів притоку інвестиційного капіталу, джерелом якого є не лише розвинені країни, а й інші країни, що розвиваються.

Згідно з прогнозами, зробленими Інститутом міжнародних фінансів (IIF), у 2014 році чистий приплив приватних іноземних інвестицій в азіатські країни, що розвиваються, міг сягнути \$573 млрд., у країни Латинської Америки – \$265 млрд. Найменше зростання іноземних інвестицій прогнозувалося для країн, що розвиваються, з Європи, Африки та Близького Сходу – очікуваний обсяг інвестицій мав становити близько \$98 млрд. Оновлений прогноз стосовно обсягів руху капіталу на ринки, що розвиваються, оприлюднений IIF у жовтні цього року, містить уже відкореговані дані щодо потоків іноземного капіталу до країн EM протягом 2014–2015 років

Вхідні та вихідні потоки капіталу на ринках країн, що розвиваються, \$ млрд.

	2012		2013	2014*	2015*	
	\$ млрд.	%			\$ млрд.	%
Європейські країни						
Приплив іноземного капіталу, всього	255	100,00	200	87	151	100,00
В тому числі: прямі інвестиції в акціонерний капітал	60	23,53	70	58	61	40,40
Портфельні інвестиції в акціонерний капітал	11	4,31	-2	-11	0	0,00
Банківські кредити	9	3,53	55	-1	24	15,89
Небанківське кредитне фінансування	170	66,67	86	37	53	35,10
інвестиції міжнародних фінансових організацій	2	0,78	11	8	14	9,27
Відтік національного капіталу, всього	227	100,00	153	126	192	100,00
В тому числі: інвестиції в акції іноземних компаній	70	30,84	102	64	65	33,85
Азіатські країни						
Приплив іноземного капіталу, всього	616	100,00	663	703	645	100,00
В тому числі: прямі інвестиції в акціонерний капітал	311	50,49	349	356	343	53,18
Портфельні інвестиції в акціонерний капітал	79	12,82	44	106	94	14,57
Банківські кредити	73	11,85	100	103	101	15,66
Небанківське кредитне фінансування	145	23,54	163	133	100	15,50
Інвестиції міжнародних фінансових організацій	3	0,49	3	2	3	0,47
Відтік національного капіталу, всього	638	100,00	825	948	847	100,00
В тому числі: інвестиції в акції іноземних компаній	166	26,02	201	219	231	27,27
Країни Латинської Америки						
Приплив іноземного капіталу, всього	333	100,00	309	307	295	100,00
В тому числі: прямі інвестиції в акціонерний капітал	123	36,94	118	107	115	38,98
Портфельні інвестиції в акціонерний капітал	25	7,51	20	29	35	11,86
Банківські кредити	27	8,11	25	26	15	5,08
Небанківське кредитне фінансування	136	40,84	128	122	110	37,29
Інвестиції міжнародних фінансових організацій	2	0,60	2	7	8	2,71
Відтік національного капіталу, всього	218	100,00	148	171	157	100,00
В тому числі: інвестиції в акції іноземних компаній	61	27,98	63	61	49	31,21
Країни Африки та Близького Сходу						
Приплив іноземного капіталу, всього	88	100,00	97	104	116	100,00
В тому числі: прямі інвестиції в акціонерний капітал	41	46,59	40	46	51	43,97
Портфельні інвестиції в акціонерний капітал	6	6,82	17	14	16	13,79
Банківські кредити	10	11,36	11	18	21	18,10
Небанківське кредитне фінансування	28	31,82	18	18	19	16,38
Інвестиції міжнародних фінансових організацій	3	3,41	4	3	4	3,45
Відтік національного капіталу, всього	229	100,00	245	286	274	100,00
В тому числі: Інвестиції в акції іноземних компаній	37	16,16	45	44	44	16,06

Джерело: складено за даними IIF.

* Прогнозні дані.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

(див. табл.). Зазначимо, щодо переліку європейських країн, що розвиваються, IIF включає вісім країн – Болгарію, Чеську Республіку, Угорщину, Польщу, Румунію, Російську Федерацію, Туреччину та Україну [3].

Ймовірно, не всі прогнози IIF справдяться. Нестабільність світових ринків восени призвела до найбільш значного відтоку коштів із ринків країн, що розвиваються. Лише за жовтень 2014 року інвестори вивели близько \$9 млрд. із ринків акцій у країнах Африки, Латинської Америки, Азії та Східної Європи. Причому найбільший відтік капіталу було зафіксовано на фондових ринках саме в європейських країнах, що розвиваються. Це пов'язується із напруженістю в російсько-українських відносинах. Сумно, але до трійки країн-лідерів за показником відтоку капіталу з ринку акцій та облігацій за дев'ять місяців 2014 року, заданими IIF, увійшли Україна, Угорщина і Таїланд. Також ослаблення довіри та інтересу до EM пояснюється першою чергою уповільненням економічного зростання в Китаї та згортанням грошово-кредитних стимулів Федеральної резервної системи у США [4].

Аналізуючи дані таблиці, можна зробити кілька висновків. По-перше, протягом 2013–2014 років міжнародні фінансові організації найбільшу активність виявляли саме стосовно європейських країн. Зокрема, прогнозується, що в 2015 році частка їхня капіталу в структурі іноземних інвестицій у цих країнах може зрости до 9,3%, у той час як по ринках країн EM інших регіонів цей показник не перевищуватиме 4%. Інтерес МФО до країн EM із європейського регіону фактично є виміром того, як великі міжнародні інвестори оцінюють перспективи цього ринку, і, зважаючи на приведені цифри, ці перспективи мають бути непоганими.

Крім того, не слід забувати, що МФО виступають своєрідним орієнтиром для приватного іноземного капіталу, який покладається на оцінки та прогнози, зроблені цими інституціями. Тому притік інвестицій від МФО на ринки країн, що розвиваються, часто супроводжується зростанням інтересу до цих ринків і з боку приватних іноземних інвесторів, причому як у вигляді інвестицій на ринок акцій, так і через притік позикового капіталу.

Другий висновок полягає в тому, що портфельні інвестиції в акції компаній із європейського регіону знову стали сприйматись іноземними інвесторами як такі, що мають занадто високе співвідношення ризику та дохідності. Підприємство, де участь інвестора в капіталі компанії є невисокою і він не може впливати на управління емітентом, інвестиційні процеси завжди характеризувалися підвищеним рівнем ризику, особливо у країнах, де права міноритарних інвесторів не захищаються належним чином. А тому, коли проблема слабого захисту дрібних інвесторів посилюється ще й політичною нестабільністю, і має місце відтік інвестиційного капіталу. Саме такий процес спостерігається протягом 2013–2014 років на ринках країн EM Європи – на відміну від ринків країн, що розвиваються, з інших регіонів, де протягом останніх двох років мав місце приріст обсягів портфельних інвестицій.

По-третє, сучасною особливістю транскордонних потоків капіталу на ринки, що розвиваються, є те, що з початку кризи протягом 2007–2012 років у структурі капіталу суттєво зросла частка небанківського кредитного фінансування (хоча за підсумками 2014 року очікується зменшення цього показника майже по всіх регіонах). Небанківське кредитне фінансування

охоплює такі показники, як залучення капіталу за допомогою випуску корпоративних облігацій в іноземній валюті, а також депозитні вклади в місцевих банках, зроблені нерезидентами.

Наприклад, у країнах, що розвиваються, з африканського регіону обсяги іноземного банківського фінансування за останні сім років впали у кілька разів – із близько \$90 млрд. у 2007 році до \$18 млрд. у 2014 році. Натомість потоки небанківського іноземного капіталу в ці країни за цей же період зросли у 2,5 раза, до \$18 млрд. У країнах, що розвиваються, з європейського регіону тенденція щодо зменшення притоку іноземного банківського капіталу виявилася ще більш виразною: з 2007 року, коли цей показник становив близько \$300 млрд., у 2014 році він став від'ємним, ознаменувавши відтік банківського капіталу з регіону. Про негативну ситуацію у країнах, що розвиваються, європейського регіону свідчить і той факт, що притік небанківського іноземного капіталу з 2007 року також зменшився (більш ніж удвічі), і очікується, що в 2014 році він становитиме близько \$40 млрд. [2].

Слід зазначити, що тенденція до збільшення обсягів фінансування через ринок облігацій була характерною ознакою світового фінансового ринку в 2013–2014 роках. Наприклад, за даними IOSCO, обсяги залучення капіталу через випуск корпоративних облігацій у 2013 році зросли до рекордного рівня \$3,6 трлн., причому важливо, що переважну частину цих ресурсів – \$2,2 трлн. – залучили компанії нефінансового сектора.

У дослідженні IOSCO виділяють кілька ключових факторів ризику, які сьогодні можуть мати вплив на потоки іноземного капіталу до країн, що розвиваються. Одним з таких факторів є антикризові заходи у грошово-кредитній політиці розвинених країн світу. Спрямовані на підтримку відновлення економіки, такі заходи, з одного боку, викликали зниження загального рівня процентних ставок у цих країнах, але з іншого – спровокували сплеск припливу капіталу на ринки країн, що розвиваються. Зокрема, в межах програми кількісного стимулювання економіки, яка для економіки США стала вже третьою з 2008 року, Федеральна резервна система в 2012–2013 роках щомісячно скуповувала облігації на фінансовому ринку на суму \$85 млрд. Європейський центральний банк протягом 2013 року двічі знижував свої процентні ставки на 25 базисних пунктів. Банк Японії у квітні 2013 року представив свою досить агресивну програму монетарного стимулювання, за якою пообіцяв подвоїти грошову базу в країні протягом двох років, скуповуючи довгострокові державні облігації [5].

Такі дії центробанків розвинених країн підштовхнули загальний рівень процентних ставок у 2013 році донизу – до історичного мінімуму, а тому для інвесторів, які шукали можливості для здійснення більш дохідних вкладень, привабливими стали саме фінансові ринки країн, що розвиваються. За підрахунками Світового банку, протягом 2009–2013 років програми кількісного стимулювання економіки в США зумовили близько 60% зростання притоку капіталу на ринки, що розвиваються. Проте проблема полягає в тому, що такі антикризові заходи, як правило, тривають недовго, а їх закінчення супроводжується відтоком капіталу з ринків EM, новий виток якого й відбудеться найближчим часом [2].

Так, ще з грудня 2013 року обсяги скуповування облігацій ФРС почали поступово скорочуватися, що відразу підвищи-

ло дохідність казначейських облігацій США з 1,6 до 3%, а в жовтні 2014 року ФРС оголосила, що з 1 листопада взагалі припиняє програму кількісного стимулювання, скоротивши її обсяг до нуля. За прогнозами Світового банку, лише внаслідок скорочення таких програм ринки, що розвиваються, у 2014 році недоотримають близько третини від очікуваного рівня іноземних інвестицій.

Інший фактор, який сьогодні істотно впливає на рух зовнішнього капіталу до ринків, це політичні ризики, які в поточному році набули значного прояву в багатьох країнах, що розвиваються: це і вибори в Туреччині та Бразилії, і загострення політичної кризи в Таїланді, та, безумовно, військове протистояння між Росією та Україною, яке надзвичайно негативно впливає на інтерес іноземних інвесторів до нашого ринку.

Висновки

У результаті виконаної роботи можна зробити теоретичні та практичні висновки та пропозиції.

Протягом 2013–2014 років міжнародні фінансові організації найбільшу активність виявляли саме стосовно європейських країн.

Обсяг іноземних інвестицій є одним із показників, що характеризує економічний розвиток країни, її конкурентоспроможність, ступінь інтеграції країни у світове співтовариство. Зокрема, прогнозується, що в 2015 році частка їхнього капіталу у структурі іноземних інвестицій у цих країнах може зрости до 9,3%, у той час як по ринках країн ЕМ інших регіонів цей показник не перевищуватиме 4%.

Водночас іноземні інвестиції мають як позитивні, так і негативні наслідки для країн–реципієнтів та для країн–резидентів. Тому при здійсненні міжнародної інвестиційної діяльності важливо бути обачними та розрізняти тих інвесторів, інтереси яких будуть суперечити інтересам фірми або країни в цілому.

Портфельні інвестиції в акції компаній з європейського регіону знову стали сприйматися іноземними інвесторами як такі, що мають занадто високе співвідношення ризику та дохідності.

Країни, що розвиваються, які мають більш розвинені ринки цінних паперів, а також характеризуються політичною стабільністю та мають добрі фундаментальні показники, є краще підготовленими до відтоку капіталу. Такі країни навіть після розвороту потоків іноземного капіталу мають внутрішні резерви для того, щоб не втратити імпульс зростання своєї економіки, та не спровокувати «ефект доміно» на фінансових ринках сусідніх країн та, враховуючи високий взаємозв'язок сучасної фінансової системи світу, – й на глобальну економіку. Тому підвищення рівня розвитку ринку цінних паперів у країнах, що розвиваються, є запорукою загальної стабільності в кожному окремому регіоні та, відповідно, сприятиме зниженню глобальних системних ризиків.

Список використаних джерел

1. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій // Ринки цінних паперів України. – 2008. – №3/4. – С. 29–32.
2. Боброва В., Портасов К. Прямые иностранные инвестиции в странах БРИКС // Мировая экономика и Международные отношения. – 2013. – №2. – С. 26–35.
3. Інститут міжнародних фінансів (IIF) [Електронний ресурс] // www.iif.com
4. Корж М.А. Прямое иноземне інвестування в умовах фінансової глобалізації / М. А. Корж // Фінанси України. – 2011. – №12. – С. 61–76.
5. Максимов И.Б. Функции и антифункции иностранных инвестиций / И.Б. Максимов // Известия ИГЭА. – 2010. – №5 (73). – С. 20–23.
6. Носова О.В. Институциональный механизм взаимодействия прямых иностранных инвестиций и экономического роста // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2013. – №1(43). – С. 111–120.
7. Саблук П. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України // Економіка України. – 2008. – №8. – С. 56–68.
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 312 с.

УДК 336.764+339.74][5–11][5–13]

А.В. ШЛАПАК,

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

Форексні ринки країн Південно–Східної Азії як невід'ємний компонент глобальної платіжної системи

У статті досліджено особливості диверсифікації валютних ринків країн Південно–Східної Азії. Проаналізовані валютні операції, які проводяться сьогодні на валютних ринках країн Південно–Східної Азії, та їхній вплив на регіональні суб'єкти господарювання для реалізації широкого спектра економічних інтересів.

Ключові слова: валютообмінні операції, валютні ринки, біржові деривативи, волатильність.

А.В. ШЛАПАК,

соискатель кафедры международного учета и аудита,

Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Форексные рынки стран Юго–Восточной Азии как неотъемлемый компонент глобальной платежной системы

В статье исследованы особенности диверсификации валютных рынков стран Юго–Восточной Азии. Проанализированы валютные операции, которые проводятся сегодня на валютных рынках стран Юго–Восточной Азии, и их влияние на региональные хозяйственные субъекты для реализации широкого спектра экономических интересов.

Ключевые слова: валютно–обменные операции, валютные рынки, биржевые деривативы, волатильность.

Forex markets of South East Asia as an integral component of the global payment system

This article deals with the peculiarities of Southeast Asia currency markets diversification. The currency operations which are made on the Southeast Asia currency markets and their influence on the regional entities were analyzed.

Keywords: currency exchange, currency markets, stock derivatives, volatility.

Постановка проблеми. Широкий перелік валютних операцій, які проводяться сьогодні на валютних ринках країн Південно–Східної Азії, їх високе технологічне та організаційне забезпечення дають можливість регіональним суб'єктам господарювання реалізовувати широкий спектр економічних інтересів. Вони стосуються як забезпечення ліквідності та прибутковості діяльності, так і управління валютними ризиками. При цьому перехід країн ПСА від фіксованого до гнучкого валютного курсу ще більше актуалізує питання щодо розширення використання у бізнес–практиці валютних деривативів, що розглядатимуться не тільки як невід'ємна складова ефективного розвитку національних ринків капіталу Азії, а й як інструмент більш ефективного розподілу капіталу та страхування валютних ризиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості валютних ринків країн Південно–Східної Азії досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, такими як Ф. Ліпінський, О. Чемодуров, А. Ланьков, І. Ломачинська та інші вчені.

Мета статті полягає у вивченні характеру диверсифікації валютних ринків країн Південно–Східної Азії.

Виклад основного матеріалу. Валютні ринки (або форексні ринки – foreign exchange market) країн Південно–Східної Азії подібно всім державам світу, почали формуватися на початку 1970–х років у відповідь на валютну кризу 1971 року, викликану тимчасовим призупиненням обміну американських доларів на золото в силу величезного дефіциту платіжного балансу США, їх колосального зовнішнього боргу та скорочення золотого запасу. Саме ця світова валютна криза фактично поклала край Бреттон–Вудській валютній системі та золотодоларовому стандарту, результатом чого стало циклічне посилення нестабільності на світовому валютному ринку та запровадження плаваючого режиму курсоутворення провідних світових валют (німецької марки, голландського гульдена, канадського долара, японської ієни та низки інших резервних валют). Своєю чергою, ухвалення Смітсонівської угоди у грудні 1971 року відкрило країнам можливість щодо самостійного вибору системи регулювання валютного курсу, а остаточне юридичне оформлення їх переходу від фіксованих до плаваючих валютних курсів відбулося на Ямайській валютній конференції 1976 року, що власне і стало ключовою рушійною силою формування світового форексного ринку. І хоча центральні банки різних країн неповною мірою відмовилися від регулювання валютного курсу і з 1985 року фактично перейшли від вільноплаваючих валютних курсів до системи регульованого плавання (що було передбачено, зокрема, Нью–Йоркською угодою так званої Групи п'яти), однак валютний ринок з цього часу почав розвиватись особливо швидкими темпами, з огляду як цілеспрямованої лібералізації фінансових ринків про-

відних країн світу та усунення обмежень щодо їх інтеграції у глобальну фінансову систему, так і необхідності здійснення регулярних валютних інтервенцій з метою стримування надмірних курсових коливань.

Країни Південно–Східної Азії також не випали із загальної обійми даних процесів формування валютного сегменту національних фінансових ринків, хоча, зрозуміло, значно меншою мірою були залучені в ці процеси, порівняно з державами–лідерами. Як система стійких економічних і організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі–продажу іноземних валют і платіжних документів, виражених у них, валютний ринок країн ПСА протягом останніх десятиліть зазнав суттєвих диверсифікаційних змін. Вони пов'язані як з нарощуванням масштабів валютних операцій, здійснюваних суб'єктами даного регіону, так і з урізноманітненням валютних цінностей, що є об'єктами купівлі–продажу, а також суб'єктів валютних операцій та організаційної структури валютних ринків.

Характеризуючи форексний ринок країн Південно–Східної Азії, слід відзначити, що він є найбільшим за масштабами капіталізації сегментом регіонального фінансового ринку, функціонуючи як невід'ємний компонент глобальної платіжної системи та ключовий інструмент забезпечення міжнародних торговельних відносин країн регіону, а також страхування валютних ризиків та корпоративного фінансового управління їх суб'єктів господарювання. Будучи глобальним за своєю природою і зазнаючи глибоких трансформаційних змін, сучасний валютний ринок держав Південно–Східної Азії відбиває по суті зростаючі масштаби фінансової діяльності економічних суб'єктів, що забезпечує безперербійне функціонування світової економічної і торговельної систем. Його середньодобовий оборот за період з 1995 до 2013 року зріс більш ніж учетверо – з \$198 млрд. до \$809 млрд., що становить близько 12% відповідного світового показника. Разом із тим валютні ринки країн Південно–Східної Азії і дотепер залишаються доволі фрагментованими і характеризуються високим рівнем країнової концентрації регіонального валютообмінного обороту. Домінуючі позиції у ньому посідають такі країни, як Сінгапур, Республіка Корея, Гонконг та Китай, на які у 2013 році в сукупності припадало 92,7% середньодобового обсягу форексних операцій країн ПСА [1, р. 66].

Динамічне нарощування масштабів форексного ринку країн Південно–Східної Азії та обсягів здійснюваних валютних операцій у цей період стимулювало пошук азійськими інвесторами інструментальних альтернатив інвестиційним капіталовкладенням на фондових ринках на користь форексного сегменту, з огляду на ту обставину, що останній був і дотепер залишається найліквіднішим сегментом фінансового ринку. Не випадково, в останні двадцять років інструментальна структура форексного ринку країн Південно–Східної Азії суттєво диверсифікувалася і сьогодні охоплює низку різноманіт-

них фінансових інструментів, що включають, зокрема, спотові, форвардні, свопові та опціонні операції.

Крім того, постійно з'являються нові інструменти, що їх щоденно використовують учасники валютообмінних угод, сприяючи у такий спосіб подальшій диверсифікації національних валютних ринків країн регіону. Не випадково, саме переваги, пов'язані з використанням форексних операцій, обумовили їх широке поширення у сучасній бізнес-практиці економічних суб'єктів країн Південно-Східної Азії. На своп-угоди припадає нині найбільша частка валютообмінних операцій країн регіону (\$412 млрд. щоденно, або 51,1% у 2013 році). Це пов'язано насамперед зі зростаючою інтернаціоналізацією діяльності найбільших регіональних компаній і корпорацій, а відтак – диверсифікацією валютної структури їх поточної ліквідності. Таким чином, для ефективного узгодження валютної структури їх короткострокових активів і пасивів, а також мінімізації витрат на управління поточною валютною ліквідністю доцільним стає масштабне використання своп-операцій. При цьому понад 80% загального обсягу регіональних своп-операцій припадає на угоди терміном до семи днів, що призначені для управління поточною валютною ліквідністю, а не хеджування валютних ризиків.

На другому місці за обсягами валютних операцій, що реалізуються нині на форексних ринках країн Південно-Східної Азії, репрезентуються спот-угоди (221 млрд., 27,4% у 2013 році). Так, саме за рахунок постійного і динамічного нарощування вартісних обсягів регіонального обороту спотових операцій протягом 1995–2013 років було досягнуто стрімкого зростання капіталізації форексного ринку країн Південно-Східної Азії. Достатньо сказати, що за вказаний період їхні щоденні вартісні обсяги майже потроїлися і зросли з \$79 млрд. до \$221 млрд., що у відносному вираженні стабільно становило від 10 до 12% світового валютообмінного обороту [1, р. 67–69].

З-поміж причин, що обумовили подібну динаміку зростання спотових угод, головною, на нашу думку, є небажання учасників ринку використовувати складні похідні інструменти, а відтак – їхній перехід у сегмент спот-трансакцій. Подібна динаміка характерна і для форвардних операцій «Аутрайт», щоденна вартість яких за вказаний період зросла з \$6 млрд. до \$116 млрд., або з 5,2 до 14,2% відповідного світового показника. При цьому усталеною тенденцією для країн регіону є постійне зростання частки форвардних угод зі строками укладення до семи днів та зменшення кількості угод від семи днів до одного року. Тобто майже половина форвардних угод укладаються нині на надкороткі терміни.

Частка форвардних та опціонних операцій у щоденних обсягах форексних угод країн Південно-Східної Азії не перевищує нині 14,4% (\$116 млрд.) та 7,1% (\$57 млрд. відповідно), хоча і спостерігається тенденція щодо зростання їхньої частки. А загалом, протягом 1995–2013 років щоденні обсяги валютообмінного обороту країн Південно-Східної Азії зросли майже вшестеро – з \$141 млрд. до \$806 млрд., як і підвищилася їхня частка у глобальних обсягах валютообмінних трансакцій – з 8,6 до 12,1% відповідно. Це свідчить насамперед про розширення зовнішньоекономічних операцій економічних суб'єктів даного регіону, а відтак – зростання їх потреб у реалізації визнаних у міжнародній практиці інструментів страхування валютних ризиків, що вже підтвердили свою високу ефективність.

Характеризуючи процеси диверсифікації валютних ринків країн Південно-Східної Азії, не можна оминати увагою і такий її напрям, як чимраз активніший розвиток деривативного сегменту валютних ринків держав даного регіону. Як один з основних товарів на регіональному фінансовому ринку та найдинамічніший сектор фінансового ринку, деривативи призначені насамперед для хеджування валютних ризиків. Саме цим вони і відрізняються від традиційних цінних паперів, що слугують переважно для залучення довготермінових інвестиційних та кредитних ресурсів. Так, протягом 1986–2009 років щорічні обсяги валютних деривативів країн Азійсько-Тихоокеанського регіону зросли з \$87 млрд. до понад \$4 трлн., а загальна кількість укладених контрактів – з \$14,3 млн. до \$1,1 млрд. відповідно [2, р. 124–125; 3, р. 22–23]. Як результат – завдяки деривативним похідним фінансовим інструментам в останні десятиліття суттєво розширились можливості бізнес-суб'єктів країн Південно-Східної Азії щодо оптимізації ризиків та поліпшення умов розміщення коштів через надання інвесторам і емітентам широкого спектра ефективного інструментарію управління ризиками й фінансовими потоками, суттєвого зниження трансакційних витрат на формування портфелів фінансових активів і зобов'язань, а також підвищення ліквідності і цінової ефективності регіональних форексних ринків.

Підтвердженням високої динаміки розвитку деривативного сегменту валютних ринків країн Південно-Східної Азії, а відтак – їх інструментальної структури в останні роки є стрімке нарощування обсягів торгівлі біржовими деривативами (exchange traded derivatives), які, як відомо, охоплюють біржові валютні ф'ючерси та біржові валютні опціони. Тільки протягом 2012–2014 років оборот даних інструментів у регіоні Південно-Східної Азії зріс на 20%. Водночас зниження обсягів позабіржових валютних опціонів та зростання обсягів біржових опціонів і ф'ючерсів засвідчує посилення тенденції до впорядкування торгівлі фінансовими інструментами на фінансових ринках країн Південно-Східної Азії. З формальної точки зору біржами на форексному ринку вважаються в основному фондові біржі, серед яких найбільшими в азійському регіоні є нині Hong Kong Exchange, Korea Exchange та Thailand Futures Exchange, за якими, до речі, і обліковується статистика Міжнародною федерацією валютних ринків. Згідно з даними даної організації сукупна кількість контрактів валютних опціонів, що оберталися на цих трьох біржах, у 2014 році становила майже 100 млн. на загальну суму \$99,4 млрд.; контрактів валютних ф'ючерсів – \$50 млн. на загальну суму понад \$1 трлн. [4]. Подібне позиціонування вказаних бірж не є випадковим, оскільки динамічний розвиток інфраструктури регіонального валютного ринку спричиняє посилення концентрації операцій на обмеженій кількості найбільших торговельних майданчиків, що здатні забезпечити найбільш широкий спектр інструментів і форм організації валютних відносин.

Найімовірніше, обсяги біржових деривативів, що торгуються на валютних ринках країн Південно-Східної Азії, зростатимуть і надалі за рахунок зменшення обсягів позабіржових валютних опціонів, оскільки саме нерегульований ринок позабіржових деривативів сьогодні розглядається як одна з головних причин виникнення фінансових криз. Таким чином, виходячи з ключової іманентної риси деривативів – їх обігу й генерування в усіх сегментах фінансових ринків країн Південно-Східної Азії (валютному, кредитному та інвестиційному) – є

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

всі підстави стверджувати, що саме вони є тією «цементуючою» основою, що об'єднує кількісно, географічно та інструментально розрізнені й «розпорошені» національні фінансові ринки держав даного регіону в єдину цілісну структуру. З цього приводу повною мірою можна погодитися з тезою американського дослідника Р. Мертона, який стверджує, що «поширення деривативів стало вирішальним чинником, що забезпечив внутрішню єдність глобального фінансового ринку» [5, с. 25].

Розвиток валютних ринків країн Південно-Східної Азії тісно пов'язаний з участю іноземних інвесторів на внутрішніх ринках облігацій. Відсутність ліквідного деривативного ринку, призначеного для хеджування валютних ризиків, суттєво гальмує процеси іноземного інвестування через облігаційні ринки у місцевих валютах, а відтак – звужує коло їх суб'єктів. Більше того, ефективне управління портфелями облігацій у різних валютах вимагає наявності диверсифікованих інструментів страхування валютних ризиків, оскільки волатильність валютних надходжень суттєво перевищує волатильність рівня доходності облігацій, а відкриті валютні позиції зазвичай підвищують волатильність портфеля облігацій без підвищення доходності боргових цінних паперів. На противагу – в управлінні інвестиційними портфелями роль хеджування валютних ризиків набагато менша, оскільки волатильність рівня доходності акціонерного капіталу суттєво вища, а зв'язок між іноземною участю в капіталі та валютними ринками, відповідно, слабкіший.

Висновки

Таким чином, завдяки нарощуванню обсягів операцій на регіональному ринку деривативів національні фінансові ринки країн Південно-Східної Азії отримали низку вагомих конку-

рентних переваг, а саме: суттєве зниження ризиків іноземних інвесторів та підвищення ефективності їх операційної фінансово-господарської діяльності, нарощування ліквідності азійських валютних ринків та диверсифікація фінансових інструментів, що тут реалізуються з метою управління валютними ризиками. Підсумовуючи вищенаведене, слід відзначити, що широкий перелік валютних операцій, які проводяться сьогодні на валютних ринках країн Південно-Східної Азії, їх високе технологічне й організаційне забезпечення дають можливість регіональним суб'єктам господарювання реалізовувати широкий спектр економічних інтересів. Вони стосуються як забезпечення ліквідності та прибутковості діяльності, так і управління валютними ризиками. При цьому перехід країн ПСА від фіксованого до гнучкого валютного курсу ще більше актуалізує питання щодо розширення використання у бізнес-практиці валютних деривативів, що розглядатимуться не тільки як невід'ємна складова ефективного розвитку національних ринків капіталу Азії, а й як інструмент більш ефективного розподілу капіталу та страхування валютних ризиків.

Список використаних джерел

1. Triennial Central Bank Survey. Global Foreign Exchange Market Turnover in 2013. Monetary and Economic Department. – BIS, February 2014.
2. Global Financial Stability Report 2003.
3. Global Financial Stability Report. Statistical Appendix, April 2010.
4. World Federation of Exchange Market Highlights за 2014 рік. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/statistics/monthly-reports>
5. Лиховидов В.Н., Сафин В.И. Основные индикаторы и конфигурации на рынке FOREX // FX-Club, 2004.

О.П. ФЕЩЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Правове регулювання системи фінансових показників на підприємстві

У статті розкрито правове регулювання системи фінансових показників на підприємствах різних організаційно-правових форм. Виділено принципи та описано державні нормативи регулювання суб'єктів господарювання. Внесені пропозиції щодо інтеграції вітчизняних правових норм регулювання фінансів підприємств у міжнародну систему фінансового права.

Ключові слова: система фінансових показників, фінансовий стан підприємства, фінансові показники, управлінські рішення, показники ліквідності, нормативи, кредитний ризик.

А.П. ФЕЩЕНКО,
аспірант, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Правовое регулирование системы финансовых показателей на предприятии

В статье раскрыто правовое регулирование системы финансовых показателей на предприятиях различных организационно-правовых форм. Выделены принципы и описаны государственные нормативы регулирования субъектов хозяйственной деятельности. Внесены предложения по интеграции отечественных правовых норм регулирования финансов предприятий в международную систему финансового права.

Ключевые слова: система финансовых показателей, финансовое состояние предприятия, финансовые показатели, управленческие решения, показатели ликвидности, нормативы, кредитный риск.

О.П. FESCHENKO,
graduate student Kyiv National Economic University named after V. Getman

Legal regulation of financial performance in enterprise

In the article the legal regulation of financial performance in enterprises of various organizational and legal forms. Highlighted the principles and guidelines described state regulation of business entities. Proposals for the integration of domestic legal

rules regulating finance companies into the international system of financial law.

Keywords: system of financial performance, financial position, financial performance, management decisions, liquidity, standards, credit risk.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин вимагає суттєвих зрушень в економіці в цілому та на підприємствах зокрема, що призводить до ухвалення неординарних рішень, прийнятих з урахуванням фінансового положення підприємства. Такі дії повинні базуватися на достовірній та своєчасній інформації, яку можуть отримати використовуючи систему фінансових коефіцієнтів на підприємстві, що дозволить проводити фінансову діяльність максимально ефективно.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти теми дослідження в певній мірі розкриті у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і експертів: В. Андрущенко, В. Базилевич, М. Білик, В. Галасюк, В. Геєць Л. Костирко, О. Клементьєва, Л. Лігоненко, О. Мендрул, Є. Мних, О. Островська, В. Савчук, В. Собко, О. Степурина, О. Терещенко, А. Турило, М. Чумаченко, Дж. Аргенті, М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, О.М. Волкова, Ж. Дєпалян, В. Ковальова, Б. Колосс, Родіонової, Н.О. Русак, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, М.О. Федотової, Е. Хелферта, Дж. Хоріган та ін.

Мета статті полягає у дослідженні правового регулювання системи фінансових показників на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Фактично держава не здійснює правового регулювання системи фінансових показників для цілей управління підприємством – це було б не правильно, адже кожний суб'єкт господарювання характеризується своїми особливостями, а тому потребує унікальної системи коефіцієнтів фінансового стану для прийняття управлінських рішень. У той же час окремі аспекти роботи з побудови системи фінансових показників у вітчизняному законодавстві регулюються.

Звернемо увагу на те, що загалом державне регулювання фінансів підприємств здійснюється на таких принципах [1]:

а) визначення напрямів регулювання фінансів підприємств відповідно до державної фінансової політики на даному етапі;

б) забезпечення довготривалої дії державних нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання фінансів підприємств;

в) забезпечення достатньої самостійності підприємств у здійсненні фінансової діяльності;

г) погодження фінансових інтересів держави, підприємств у здійсненні фінансової діяльності;

д) врахування світового досвіду регулювання фінансових суб'єктів господарювання;

е) інтеграція вітчизняних правових норм регулювання фінансів підприємств у міжнародну систему фінансового права.

Процес державного регулювання фінансів підприємств включає:

а) створення необхідної нормативної бази для регулювання основних ланок фінансів підприємств;

б) формування нормативних вимог до використовуваних підприємствами фінансових інструментів;

в) регламентацію діяльності фінансових інститутів, що обслуговують фінансову діяльність підприємств;

г) формування дієвої системи економічного стимулювання ефективної фінансової діяльності підприємств;

д) створення дієвої системи фінансових та інших санкцій за порушення підприємствами чинного фінансового права.

Для того щоб стимулювати розвиток системи фінансових показників, що базуються на результативності на основі вартості підприємства, для їхнього розвитку необхідно удосконалювати власне ринкове підґрунтя для використання таких показників – розвиток фондового ринку. Для цього потрібно стимулювати розвиток фондового середовища, зокрема створити такі умови, щоб операції купівлі цінних паперів могли здійснювати активно не лише юридичні особи, а й фізичні. Для цього потрібно удосконалювати законодавство у сфері розкриття підприємствами внутрішньої інформації, стимулювати підвищення ліквідності ринку та здійснювати інші заходи, націлені на підвищення привабливості цінних паперів, як інвестиційних засобів. Окремі системи фінансових показників закріплені на державному рівні – Національний банк України регламентує фінансові показники для комерційного банку, для страхових компаній встановлені особливі фінансові показники у Законі України «Про страхування», для торгівців цінними паперами – закріплені у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок», показники для цих підприємств розробляє, зокрема, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку тощо. Так, для комерційних банків у рамках традиційного аналізу розроблена система фінансових показників, яка включає в себе показники ліквідності, адекватності капіталу, інвестиційної активності, валютної позиції та кредитного ризику. Наприклад, до показників ліквідності відносяться такі (див. табл.).

Норматив миттєвої ліквідності встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів.

Аналіз цього нормативу дає можливість зробити такі висновки:

– у разі значного перевищення фактичного значення $H4$ над нормативним банк нагромаджує ліквідність для фінансування кредитів чи інвестування;

– у протилежному разі, тобто коли ситуація вказує на непокриття нормативу протягом певного часу, банк має проблему з виконанням зобов'язань перед клієнтами, можливими стають випадки несвоєчасного здійснення платежів з їхніх рахунків.

Норматив поточної ліквідності встановлюється для визначення строків збалансованості та сум ліквідних активів і зобов'язань банку. Він показує, що цей норматив обчислюється як співвідношення активів первинної та вторинної ліквідності до зобов'язань із кінцевим строком погашення до 30 днів включно.

Показники кредитного ризику враховують співпрацю комерційного банку і інсайдерів, а також установи та великих клієнтів. Метою використання цих показників є контроль за диверсифікованістю портфелю та можливістю виникнення фінансових труднощів у банку у випадку погіршення фінансового стану великих підприємств.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Щодо можливих напрямів здійснення удосконалення в цій сфері, то ми пропонуємо доповнити їх тими, що відображені в угодах Базель II та Базель III. В оновлених вимогах Базельського комітету передбачається обмеження банків від надмірних ризиків шляхом встановлення нового розміру коефіцієнта левериджу – відношення обсягу позикових коштів банку до власних – на рівні 3%. Система нових стандартів передбачає гармонізований на міжнародному рівні коефіцієнт левериджу, який має доповнювати показники капіталу з урахуванням ризиків. Частка позикових активів є абсолютним нововведенням Базельського комітету. Цей показник ніколи раніше не розглядався як складова Угоди про капітал комерційних банків. На нашу думку, таке доповнення до вітчизняної системи показників для банків буде стимулювати економічну стійкість установ.

Також доцільним доповненням може бути показник буфера збереження капіталу та контрциклічного буфера капіталу. Вимоги до цих показників наступні:

- використовується для покриття збитків у періоди фінансового та економічного стресу;

- банки будуть зобов'язані мати буфер збереження капіталу на рівні 2,5% щоб протистояти майбутнім періодам стресу в результаті чого загальне значення акціонерного капіталу становитиме 7% (4,5% акціонерний капітал і 2,5% буфер збереження капіталу).

Такі показники дозволятимуть банкам проводити динамічний процес підтримання обсягу резервів – вони нарощуватимуть кошти на стадії кредитного буму та розвитку економіки, а витратять – під час фінансово складних кризових періодів, наприклад, як протягом кризи 2008–2009 років. Кожен банк згідно з Базелем III матиме час (пільговий період) для того, щоб привести свою бізнес-модель у відповідність з новими вимогами регулятора.

Окрім цього, вітчизняне законодавство регулює й інші системи фінансових показників – наприклад, для страхових компаній. Так, Закон України «Про страхування» у розділі III визначає вимоги та методика розрахунку платоспроможності страховика. Сюди відносяться фінансові показники – розмір статутного капіталу, обсяг страхових резервів, обсяг перевищення фактичного запасу над розрахунковим.

Мінімальний розмір статутного капіталу страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється в сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, котрий займається страхуванням життя, – 1,5 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України.

Страховики відповідно до обсягів страхової діяльності зобов'язані підтримувати належний рівень фактичного запасу

платоспроможності (нетто-активів). Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) страховика суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових. Страхові зобов'язання приймаються рівними обсягам страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати у порядку, передбаченому цим законом. Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:

- перша – підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися з кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам;

- друга – підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися з кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестраховування.

Загалом у цій сфері правової основи використання фінансових показників доповнення на даний час недоречні – на відміну від банківської сфери на страховому ринку протягом останніх років не відбувалося значних банкрутств та погіршення фінансового стану учасників ринку. А тому закріплені фінансові показники, дотримання яких вимагається від компаній цього сектору, є достатніми для ефективного функціонування ринку.

У сфері функціонування ринку цінних паперів для професійних учасників ринку також державою чітко регламентована система фінансових показників, що розробляється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Так, рішенням цього органу закріплена методика розрахунку ліквідності, капіталу та інвестування. Система фінансових показників розраховується наступним чином.

Показник ліквідності торговця цінними паперами, що здійснює брокерську діяльність, дилерську діяльність та андеррайтинг, розраховується як співвідношення загальної суми договорів, укладених торговцем цінними паперами з юридичними та фізичними особами але не виконаних на день розрахунку (відкриті позиції), до розміру статутного капіталу торговця цінними паперами. Цей показник ліквідності не може перевищувати 35 [4].

Також до системи показників учасника фондового ринку – торговця цінними паперами відносяться показники капіталу (мінімального розміру власних коштів, адекватності власних коштів, адекватності основного капіталу), показники інвес-

Нормативні показники ліквідності

Нормативні показники	Алгоритм розрахунку	Оптимальне значення
H4 – норматив миттєвої ліквідності	$(K_{кр} + K_a) / P_p * 100\%$; Де $K_{кр} + K_a$ – кошти на коррахунках в інших банках+ банкноти та монети в касі; P_p – зобов'язання банку за поточними рахунками	>20%
H5 – норматив поточної ліквідності	$A_p / (P_p + Z) \geq 100\%$, де A_p – активи первинної та вторинної ліквідності; P_p – поточні рахунки для розрахунку нормативу поточної ліквідності; Z – зобов'язання банку	$\geq 40\%$
H6 – норматив короткострокової ліквідності	$A_l / (P_p + Z_k) \geq 100\%$, де A_l – ліквідні активи; P_p – поточні рахунки для розрахунку нормативу короткострокової ліквідності; Z_k – короткострокові зобов'язання	$\geq 20\%$

Джерело: [3, с. 180].

тування (інвестування в цінні папери окремо за кожною юридичною особою, загальної суми інвестування).

Власні кошти торговця цінними паперами складаються з основного капіталу та додаткового капіталу. Показник адекватності власних коштів відображає здатність торговця цінними паперами своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Значення показника адекватності власних коштів визначається як співвідношення власних коштів торговця цінними паперами до сумарних активів, зважених за ступенем ризику та зменшених на суму забезпечення за цінними паперами, на суму забезпечення за безумовними зобов'язаннями або грошового покриття у вигляді застави або гарантії третіх осіб [4].

Показник адекватності основного капіталу торговця цінними паперами розраховується як співвідношення основного капіталу до загальних активів торговця цінними паперами і встановлюється з метою захисту вкладників у цінні папери від можливих ризиків.

Показник інвестування в цінні папери окремо за кожною юридичною особою визначається як співвідношення розміру активів (грошових коштів та/або цінних паперів), які інвестуються на придбання цінних паперів окремо за кожною юридичною особою, до власних коштів торговця цінними паперами. Показник загальної суми інвестування визначається як співвідношення суми активів (грошових коштів та/або цінних паперів), що інвестуються на придбання цінних паперів юридичних осіб, до власних коштів торговця цінними паперами.

Як бачимо, законодавство визначило значну кількість систем фінансових показників, що повинні використовуватися в діяльності окремих сегментів ринку. Контроль за дотриманням цих показників відбувається на найвищому рівні організації – так, у випадку недотримання нормативних показників банківськими установами НБУ може застосувати санкції до керівного персоналу банку та акціонерів, наприклад, заборонивши їм здійснювати відповідну діяльність протягом певного періоду. Окрім самих показників, в окремих сегментах економіки держава регламентує і механізм функціонування системи фінансового контролінгу – в тому ж банку згідно з вітчизняним законодавством є необхідним створення служби внутрішнього аудиту, яка, зокрема, виконує ряд функцій, що відносяться до компетенції фінансового контролера – наприклад, відстежує відхилення фінансових показників від їхніх нормативних значень.

Щодо звичайних підприємств, що працюють у сфері реальної економіки, то тут законодавча регламентація систем фінансових показників, зокрема таких, що використовуються у цілях фінансового контролінгу, відсутня. Це, на нашу думку, правильно, адже кожне підприємство характеризується рівними параметрами – сферою діяльності, досвідом вищого керівництва, часткою матеріальних витрат у загальній сумі витрат тощо.

Окрім з показників, що використовуються у системах фінансового аналізу при оцінці звітності, що складені за міжнародними стандартами та були розглянуті у попередньому підрозділі, закріплені у вітчизняному положенні про бухгалтерський облік З «Звіт про фінансові результати». Зокрема, в документі відображена методика аналізу фінансових показників, що відносяться до системи показників корпоративної оцінки, згідно з міжнародним поділом фінансових показників [2]:

– у статті «Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію» наводиться показник, який розраховується шляхом ділення суми чистого прибутку або збитку, який належить власникам простих акцій, на середньорічну кількість простих акцій;

– у статті «Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію» відображається показник, який розраховується діленням скоригованої суми чистого прибутку, який належить власникам простих акцій, на скориговану середньорічну кількість простих акцій;

– розрахунок середньорічної кількості акцій, чистого прибутку, який належить власникам простих акцій, та їх коригування здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 24 «Прибуток на акцію»;

– у статті «Дивіденди на одну просту акцію» відображається показник, який розраховується шляхом ділення суми оголошених дивідендів на кількість простих акцій, за якими сплачуються дивіденди.

Доцільно, на нашу думку, було б також відображати зміну ринкової вартості акції підприємства протягом року на фондовому ринку, а також розраховувати такі показники, що використовуються аналітиками при оцінці звітності, складеної за МСФО, як співвідношення (P/E), співвідношення ціни зростання доходів (PEG), ринкова капіталізація. Ці показники дозволили б отримувати більш адекватні дані про користувачам звітності про зростання добробуту акціонерів підприємства та визначати відповідним чином привабливість вкладення коштів у відповідне підприємство. Таке доповнення доцільно прописати, на нашу думку, у ПСБО З «Звіт про фінансові результати» та відображувати запропоновані показники в третій частині звіту.

Висновки

Отже, вважаємо врегулювання на державному рівні систем фінансових показників, що використовуються для цілей контролінгу, недоречним, адже кожне підприємство характеризується своїми особливостями та повинне використовувати таку систему відносних коефіцієнтів та абсолютних показників, яка дозволить менеджменту приймати максимально ефективні рішення. В той же час окремі сфери економіки потребують особливого нагляду з боку держави, а тому для них закріплені відповідні системи показників, що дозволяють визначити рівень ризику вкладення коштів у ці установи – інвестиційні фонди, комерційні банки, торгівці цінними паперами, страхові компанії. У сфері регламентування фінансових показників для банківських установ ми пропонуємо доповнити вітчизняну систему тими, що наявні в угодах Базель II та Базель III, зокрема показником леве-риджу та показником буфера збереження капіталу та контр-циклічного буфера капіталу. Перший показник вводиться для контролю за фінансовою незалежністю банку та рівнем ризику, в той час як останні два – спрямовані на стабілізацію фінансового стану комерційного банку в умовах фінансової кризи за рахунок коштів, що були накопичені протягом періоду економічного зростання. В інших сферах економіки протягом останніх чотирьох років не відбувалося значних процесів ліквідності, а тому вважаємо, що в цих сферах розроблені показники фінансового стану є ефективними.

Список використаних джерел

1. Давидович І.Є. Контролінг: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
2. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: Учеб. пособие / О.А. Дедов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
3. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством / О.А. Зоріна // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – №2(49). – С. 59–66.
4. Івата В.В. Контролінг у системі управління підприємством / В.В. Івата // Проблеми системного підходу в економіці [Електрон. ресурс] // Режим доступу http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/lvata_309.htm
5. Ковалевська А.В. Оцінка фінансового потенціалу підприємства / А.В. Ковалевська // Зб. наукових праць. «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2006. – Вип. 1 (1). – С. 76–82.
6. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния организации / Г. Земитан // Финансы и кредит. – 2007. – №3. – С. 13–16.
7. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
8. Митрофанов Г.В. Фінансовий аналіз / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; за ред. Г.В. Митрофанова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с.
9. Ситник Г.В. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / Г.В. Ситник, Н.Г. Хмельовська // [Електрон. документ] – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer21/953.htm>

УДК 311.218; 338.439.02

*О.В. ПИСКУНОВА,
д.е.н., професор кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
О.І. ОСИПОВА,
асистент кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана*

Регіональний аспект статистичного дослідження продовольчої безпеки України

На основі даних Державної служби статистики України проведено статистичний аналіз продовольчої безпеки регіонів України. Рівень продовольчої безпеки оцінювався за зваженою процедурою індивідуального рейтингування. За допомогою теорії конвергенції досліджено диференціацію регіонів України за рівнем продовольчої безпеки. На підґрунті моделей панельних регресій з фіксованими ефектами визначено фактори, що впливають на рівень продовольчої безпеки регіонів України.

Ключові слова: статистичний аналіз, продовольча безпека, регіони України, споживання базових продуктів харчування, зважена процедура індивідуального рейтингування, міжрегіональні відмінності, теорія конвергенції, економетричне моделювання, моделі панельних даних.

*Е.В. ПИСКУНОВА,
д.э.н., профессор кафедры экономико-математического моделирования,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
О.И. ОСИПОВА,
ассистент кафедры экономико-математического моделирования,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана*

Региональный аспект статистического исследования продовольственной безопасности Украины

На основе данных Государственной службы статистики Украины проведен статистический анализ продовольственной безопасности регионов Украины. Уровень продовольственной безопасности оценивался с использованием взвешенной процедуры индивидуального рейтингования. С помощью теории конвергенции было проведено исследование дифференциации регионов Украины по уровню продовольственной безопасности. На основе моделей панельных регрессий с фиксированными эффектами определены факторы, влияющие на уровень продовольственной безопасности регионов Украины.

Ключевые слова: статистический анализ, продовольственная безопасность, регионы Украины, потребление базовых продуктов питания, взвешенная процедура индивидуального рейтингования, межрегиональные различия, теория конвергенции, эконометрическое моделирование, модели панельных данных.

*O.V. PISKUNOVA,
doctor of sciences (Economic), professor of the department of economic and mathematical modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
O.I. OSYPOVA,
assistant of the department of economic and mathematical modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

The regional dimension of statistical research of food security of Ukraine

Statistical analysis of the food security of regions of Ukraine was carried out based on the data of the State Statistics Service of Ukraine. The level of food security was estimated using the Individual weighted rating procedure. Using the theory of convergence was investigated differentiation of regions of Ukraine by the level of food security. Factors affecting the level

of food security of the regions of Ukraine have been determined on the basis of models of panel regressions with fixed effects.

Keywords: statistical analysis, food security, the regions of Ukraine, consumption of basic foods, Individual weighted rating procedure, inter-regional differences, convergence theory, econometric modeling, panel data models

Постановка проблеми. Одним з найважливіших соціально-економічних завдань сьогодення є забезпечення продовольчої безпеки регіонів України. Особливої гостроти проблема набуває в умовах економічного спаду в країні, що супроводжується посиленням внутрішніх та зовнішніх загроз. Вирішення проблеми має спиратися на поглиблені наукові дослідження, зокрема з використанням економіко-математичних і статистичних методів.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним питанням продовольчої безпеки присвячена ціла низка наукових праць українських вчених. Дослідженнями у цій сфері займалися, зокрема, В.Р. Андрійчук, Б.М. Данилишин, О.І. Гойчук, А.С. Лисенський, М.М. Одінцов, П.Т. Саблук, О.О. Шевченко та ін. Водночас дослідження продовольчої безпеки регіонів на основі емпіричних даних з використанням статистичних методів і методів математичного моделювання майже відсутні. У роботі [1] авторів статті на основі статистичних даних Державної служби статистики України побудовано узагальнений показник продовольчої безпеки регіонів України. Водночас дане дослідження має бути продовжене. Так, необхідно проаналізувати динаміку міжрегіональних відмінностей, оскільки цей аспект продовольчої безпеки потребує особливої уваги: наявність диспропорцій у регіональному розвитку і якості життя населення регіонів, яка суттєвим чином залежить від обсягів та структури споживання населенням харчових продуктів, може стати серйозною загрозою продовольчій безпеці країни. Крім того, для управління продовольчою безпекою на регіональному рівні важливо дослідити фактори, що впливають на рівень продовольчої безпеки регіонів, для чого варто застосовувати методи економетричного моделювання.

Метою статті є статистичний аналіз продовольчої безпеки регіонів України, зокрема аналіз динаміки міжрегіональних відмінностей, а також визначення факторів, що впливають на рівень продовольчої безпеки регіонів, на підґрунті методів економетричного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проводилися на основі даних Державної служби статистики України [2–4].

На першому етапі дослідження було здійснено побудову узагальненого показника рівня продовольчої безпеки регіонів України на основі статистичних даних за 2000–2013 роки [1]. Як показав аналіз індикаторів, що пропонуються в Законі України «Про продовольчу безпеку», для оцінювання стану продовольчої безпеки найбільш інформативним та узагальнюючим показником виступає обсяг та структура середньодушового споживання базових продуктів харчування, в той час як інші індикатори, як правило, лише опосередковано впливають на продовольчу безпеку.

При проведенні розрахунків як вихідні показники використовувалися відношення середньодушових обсягів споживання харчових продуктів до їх раціональних норм (раціональні норми споживання – регламентовані центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я обсяги споживання основних харчових продуктів, що відповідають сучас-

ним вимогам раціонального харчування та є необхідними для забезпечення повноцінного активного і здорового життя [5]). У табл. 1 наведено значення відношень до раціональних норм середньодушових обсягів споживання базових продуктів харчування X^j за регіонами України у 2013 році, а саме: X^1 – м'яса та м'ясопродуктів у перерахунку на м'ясо, включаючи сало і субпродукти (надалі м'яса); X^2 – молока і молочних продуктів у перерахунку на молоко (надалі молока); X^3 – яєць; X^4 – хлібних продуктів – хліба, макаронних виробів у перерахунку на борошно, борошна, круп, бобових (надалі – хліба або хлібних продуктів); X^5 – картоплі; X^6 – овочів та баштанних продовольчих культур (надалі овочів); X^7 – плодів, ягід та винограду без переробки на вино (надалі фруктів); X^8 – риби і рибобпродуктів (надалі риби); X^9 – цукру; X^{10} – олій. Слід зазначити, що набір базових продуктів харчування визначається діючими нормативними актами України [5, 6].

Як бачимо з табл. 1, середньодушові обсяги споживання таких харчових продуктів, як м'ясо, молоко, фрукти та риба, в жодному регіоні України не досягають раціональних норм (за винятком споживання риби в Київській області). Найбільші обсяги споживання м'яса та фруктів мають місце, як правило, в економічно розвинених регіонах (максимальні значення спостерігаються в Київській, Донецькій, Дніпропетровській областях). Водночас середньодушові обсяги споживання хліба та картоплі в багатьох українських регіонах перевищують раціональні норми більш ніж на 10%. На відміну від споживання м'яса та фруктів в економічно розвинених промислових регіонах спостерігаються найменші середньодушові обсяги споживання хліба і картоплі. Представлені результати узгоджуються зі статистичним аналізом середньодушових обсягів споживання харчових продуктів в європейських країнах, виконаним у праці [7], де, зокрема, було отримано, що обсяги споживання м'яса, фруктів і картоплі суттєвим чином залежать від рівня економічного розвитку країни: чим вищим був цей рівень, тим, як правило, вищими були обсяги споживання м'яса та фруктів і нижчими – картоплі. В той же час споживання в різних європейських країнах таких харчових продуктів, як молоко, хліб, овочі, риба, значною мірою залежить від національних традицій та звичок у харчуванні.

Побудову узагальненого показника рівня продовольчої безпеки регіонів України було здійснено за зваженою процедурою індивідуального рейтингування. В основі алгоритму даної процедури лежить розрахунок значень Y_{it} зваженої евклідової відстані відносних обсягів споживання $X_{it} = (x_{it}^1, \dots, x_{it}^j, \dots, x_{it}^{10})$ базових продуктів харчування в регіоні i у році t до еталону $X_0 = (x_0^1, \dots, x_0^j, \dots, x_0^{10})$, який характеризує оптимальний рівень споживання ($j = \overline{1, 10}$ – номер базового продукту харчування). У праці [1] авторами було запропоновано модифіковану процедуру розрахунку зваженої евклідової відстані, яка враховує при визначенні вагових коефіцієнтів такі моменти: як відносяться фактичні обсяги споживання до оптимальних, а саме: перевищують чи не досягають обсяги споживання певного продукту в регіоні оптимального рівня; знаходження оптимальних обсягів споживання у певному діапазоні; можливість недосягнення фактичного обсягу споживання в регіоні певного продукту до

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Відносні обсяги споживання харчових продуктів за регіонами України у 2013 році

Регіон	Відношення середньодушових обсягів споживання до раціональних норм, %									
	X ¹	X ²	X ³	X ⁴	X ⁵	X ⁶	X ⁷	X ⁸	X ⁹	X ¹⁰
АР Крим	72	49	104	110	103	99	61	75	95	98
Вінницька	68	58	108	117	133	109	65	83	108	111
Волинська	66	64	99	124	139	100	53	64	110	107
Дніпропетровська	75	53	113	101	87	103	73	79	88	102
Донецька	85	55	110	100	94	103	73	79	98	105
Житомирська	63	63	110	116	153	91	53	78	107	104
Закарпатська	63	67	99	120	111	99	60	46	95	101
Запорізька	68	50	107	103	82	108	58	72	93	96
Івано-Франківська	53	71	92	116	144	77	47	43	96	94
Київська	91	61	117	87	93	98	84	101	82	103
Кіровоградська	72	55	109	108	122	106	51	65	104	95
Луганська	64	52	103	109	101	96	52	73	105	104
Львівська	62	63	102	106	128	90	55	56	100	110
Миколаївська	64	60	106	116	89	125	61	86	108	118
Одеська	60	51	101	107	82	103	67	89	98	108
Полтавська	69	63	117	120	116	118	64	69	96	95
Рівненська	61	61	107	110	125	95	47	62	107	95
Сумська	58	56	103	105	140	99	45	56	94	94
Тернопільська	59	64	101	107	130	96	48	54	83	105
Харківська	73	60	102	104	95	105	60	60	93	91
Херсонська	65	53	107	121	113	118	61	79	111	102
Хмельницька	65	66	109	106	142	87	63	54	89	97
Черкаська	70	61	108	122	124	113	61	83	132	114
Чернівецька	59	64	102	118	115	105	61	62	91	101
Чернігівська	62	63	100	122	137	110	49	73	114	96

мінімальних норм (тобто до критичних обсягів споживання, не- досягнення яких призводить до зниження фізичної та розумової активності людини, може спричинити погіршення здоров'я та викликати аліментарно-залежні захворювання [8]).

Проаналізуємо отримані за модифікованою процедурою значення \tilde{y}_i евклідової відстані \tilde{Y} відносних обсягів споживання харчових продуктів до еталону. Для зручності розглядатимемо натуральні логарифми показника \tilde{Y} , значення яких позначатимемо через y_i : $y_i = \ln(\tilde{y}_i)$.

На рис. 1 показано динаміку середніх y_t , максимальних y_t^{\max} і мінімальних y_t^{\min} за регіонами значень показника $Y = \ln(\tilde{Y})$ протягом 2000–2013 років.

Як бачимо з рисунку, протягом розглядуваного періоду середні, мінімальні та максимальні значення показника Y постійно зменшувалися, тобто фактичні обсяги споживання постійно наближувалися до оптимальних, що свідчить про зростання

рівня продовольчої безпеки регіонів України протягом 2000–2013 роках, проте у 2008–2011 роках падіння розглядуваних значень дещо уповільнилося, тобто уповільнились темпи зростання рівня продовольчої безпеки регіонів. Крім того, ми бачимо, що протягом досліджуваного періоду часу збільшився розрив $(y_t^{\max} - y_t^{\min})$ між мінімальними і максимальними значеннями показника Y з 0,3 у 2000 році до 0,7 у 2013 році, тобто більш ніж удвічі. Це може свідчити про зростання міжрегіональних відмінностей в Україні за рівнем продовольчої безпеки.

У табл. 2 наведено значення y_{it} показника Y за регіонами України у 2000, 2007, 2008 і 2013 роках, а також середні абсолютні прирости Δy_i показника Y за регіонами для періодів 2000–2007, 2008–2013 і 2000–2013 років.

Аналіз табл. 2 показує, що в 2013 році найнижчі значення показника Y , що відповідають найвищому рівню продовольчої безпеки, мали місце в Київській, Донецькій і Дніпропе-

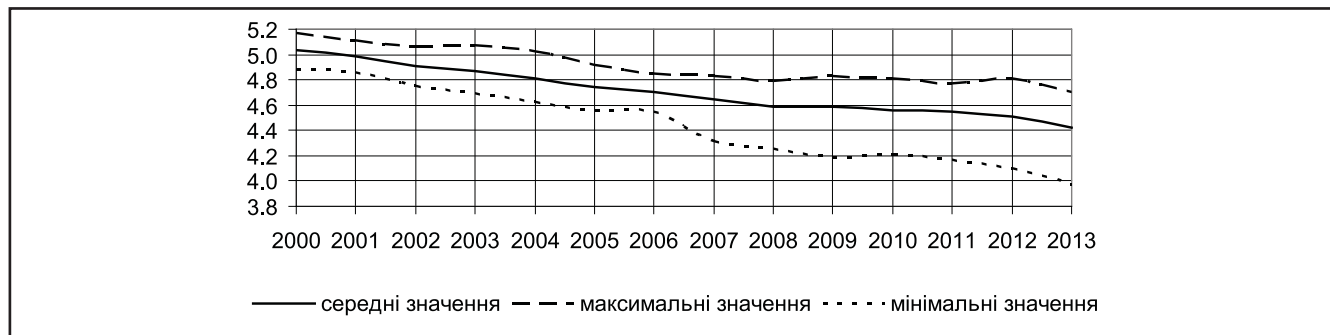


Рисунок 1. Динаміка середніх y_t , максимальних y_t^{\max} і мінімальних y_t^{\min} за регіонами значень показника Y протягом 2000–2013 років

Таблиця 2. Значення y_{it} показника Y та їх середніх абсолютних приростів $\overline{\Delta y_i}$

Region	Значення y_{it}				Значення $\overline{\Delta y_i}$		
	2000	2007	2008	2013	2000–2007	2008–2013	2000–2013
АР Крим	5.05	4.70	4.62	4.39	-0.050	-0.045	-0.051
Вінницька	5.03	4.49	4.51	4.29	-0.077	-0.044	-0.057
Волинська	5.12	4.73	4.62	4.44	-0.056	-0.036	-0.052
Дніпропетровська	5.01	4.48	4.42	4.26	-0.075	-0.033	-0.058
Донецька	4.99	4.42	4.39	4.17	-0.081	-0.044	-0.063
Житомирська	5.00	4.69	4.63	4.52	-0.044	-0.021	-0.036
Закарпатська	4.99	4.71	4.61	4.54	-0.039	-0.014	-0.035
Запорізька	5.04	4.64	4.59	4.46	-0.057	-0.026	-0.045
Івано-Франківська	5.11	4.81	4.79	4.71	-0.042	-0.017	-0.031
Київська	4.93	4.32	4.25	3.97	-0.088	-0.056	-0.074
Кіровоградська	4.99	4.73	4.63	4.47	-0.037	-0.031	-0.040
Луганська	5.17	4.83	4.72	4.51	-0.048	-0.042	-0.051
Львівська	5.02	4.66	4.57	4.54	-0.051	-0.007	-0.037
Миколаївська	5.07	4.57	4.57	4.34	-0.072	-0.046	-0.056
Одеська	4.96	4.68	4.55	4.42	-0.040	-0.026	-0.042
Полтавська	5.04	4.60	4.57	4.29	-0.062	-0.055	-0.057
Рівненська	5.06	4.79	4.70	4.54	-0.038	-0.033	-0.040
Сумська	5.15	4.75	4.75	4.66	-0.058	-0.018	-0.038
Тернопільська	5.09	4.78	4.70	4.62	-0.045	-0.016	-0.036
Харківська	5.11	4.70	4.54	4.41	-0.059	-0.025	-0.053
Херсонська	4.88	4.61	4.59	4.42	-0.039	-0.035	-0.036
Хмельницька	5.12	4.72	4.69	4.47	-0.056	-0.044	-0.050
Черкаська	4.91	4.52	4.48	4.28	-0.057	-0.039	-0.049
Чернівецька	4.98	4.56	4.54	4.44	-0.060	-0.020	-0.042
Чернігівська	4.96	4.64	4.58	4.48	-0.046	-0.021	-0.037

тровській областях, а найвищі значення – в Івано-Франківській, Сумській і Тернопільській областях. З даних, наведених у табл. 2, можна бачити, що значення Δy_i мають від'ємний знак, тобто ми маємо справу з від'ємними абсолютними приростами. У 2008–2013 роках порівняно з 2000–2007 роками в цілому ряді регіонів суттєво знизилися темпи падіння показника Y і, як наслідок, знизилися темпи зростання рівня продовольчої безпеки. Так, у Львівській, Закарпатській, Тернопільській, Івано-Франківській, Сумській, Чернівецькій, Чернігівській та Житомирській областях середньорічні темпи падіння значень показника Y знизилися більш ніж удвічі. Оскільки ці області, як правило, мали нижчі значення рівня продовольчої безпеки, вказана тенденція може свідчити про посилення міжрегіональних відмінностей.

Для дослідження динаміки міжрегіональних відмінностей у рівні продовольчої безпеки спиратимемося на теорію конвергенції. В економічній літературі термін «конвергенція» означає явище поступового зближення економічних параметрів між собою, термін «дивергенція» характеризує протилежне явище – процес віддалення економічних параметрів один від одного. Як правило, розглядаються два типи конвергенції: σ - та β -конвергенція. Під σ -конвергенцією розуміють процес зменшення диференціації економічних показників. Такий тип конвергенції має місце, коли спостерігається зближення показників за регіонами протягом усього розглядуваного періоду часу та, як наслідок, відбувається скорочення розриву наприкінці періоду. Натомість β -кон-

вергенція відповідає такому процесу, коли регіони з порівняно низькими початковими значеннями економічних показників у середньому характеризуються більш високими темпами зростання, ніж регіони з більш високими початковими значеннями показників [9, 10].

У нашому дослідженні за показник σ -конвергенції оберемо середньоквадратичне відхилення σ_t натуральних логарифмів значень y_{it} ($y_{it} = \ln(\tilde{y}_{it})$), яке розраховується за формулою:

$$\sigma_t = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_{it} - \bar{y}_t)^2}, \quad (1)$$

де n – кількість регіонів. Якщо з часом відбувається зменшення показника σ_t : $\sigma_t < \sigma_{t-1}$, то спостерігається явище конвергенції, у разі його збільшення: $\sigma_t > \sigma_{t-1}$ – явище дивергенції. Результати розрахунків σ -конвергенції регіонів України за рівнем продовольчої безпеки для періоду з 2000 по 2013 рік представлені на рис. 2.

Аналіз рис. 2 свідчить про наявність σ -дивергенції регіонів України, тобто про поступове збільшення регіональних відмінностей за рівнем продовольчої безпеки.

Для оцінювання β -конвергенції, яка означає наявність від'ємної кореляції між темпами зміни досліджуваного економічного показника та їх початковим рівнем, використовуються моделі «регресії зростання до його початкового рівня» (growth-initial level regression), в яких залежною змінною є темпи зростання значень розглядуваного показника, а не-

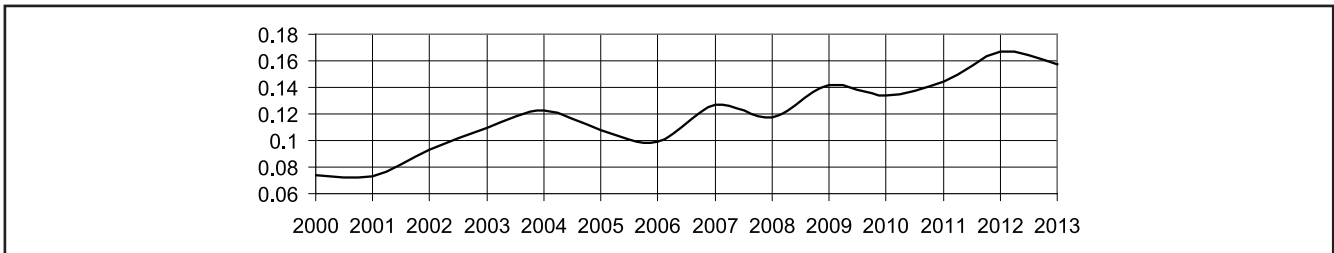


Рисунок 2. Динаміка показника σ -конвергенції регіонів України за рівнем продовольчої безпеки

залежною змінною – їх початковий рівень. У нашому випадку регресія для виявлення β -конвергенції може бути подана таким чином:

$$\Delta y_i = a + b \cdot y_{i0} + \varepsilon_i, \quad (2)$$

де y_{i0} – значення показника Y для i -го регіону в початковий період часу; a, b – параметри моделі регресії, що мають бути оцінені; ε_i – випадкові помилки. Індикатором наявності конвергенції є знак параметру b : якщо $b < 0$ існує конвергенція, якщо $b > 0$ – дивергенція. На основі регресійної моделі (2) можна розрахувати швидкість конвергенції β [11]: $\beta = -\ln(1 + T \cdot b) / T$, де T – довжина розглядуваного періоду часу. Показник β вказує, на скільки відсотків скорочується (збільшується) розрив між досліджуваними об'єктами за один проміжок часу.

Рівняння (2) оцінюватимемо для трьох проміжків часу: 2000–2007 роки; 2008–2013 роки; 2000–2013 роки. Маємо такі результати:

$$2000\text{--}2007 \text{ роки: } \Delta y_i = -0,613 + 0,045 \cdot y_{i0} + \varepsilon_i, \beta = -0,04,$$

$$2008\text{--}2013 \text{ роки: } \Delta y_i = -1,275 + 0,243 \cdot y_{i0} + \varepsilon_i, \beta = -0,16,$$

$$2000\text{--}2013 \text{ роки: } \Delta y_i = -0,809 + 0,040 \cdot y_{i0} + \varepsilon_i, \beta = -0,03.$$

Таким чином отримано додатні значення параметра b , що свідчить про наявність процесу дивергенції, тобто поступового збільшення розриву між значеннями показника Y для різних регіонів протягом часу. Проте слід зазначити, що параметр b є значимим лише у другому випадку (на рівні значимості 3%), у той час як у першому і третьому випадках він не значимий, тому можна казати, що процес дивергенції мав місце лише у 2008–2013 роках, а в 2000–2007 роках збільшення диференціації регіонів мало випадковий характер. Значення $\beta = -0,16$ відповідає достатньо високій швидкості (16%) дивергенції регіонів за рівнем продовольчої безпеки у 2008–2013 роках.

Перейдемо до наступного етапу дослідження. Для виявлення факторів, що впливають на рівень продовольчої безпеки регіонів України, побудуємо економетричні моделі.

Наявні дані мають панельну структуру, тобто для кожного з розглядуваних об'єктів (регіонів) ми маємо дані за декілька періодів. Специфіка панельної структури даних дозволяє будувати більш глибокі та змістовні моделі та отримувати відповіді на питання, які недоступні у межах, наприклад, моделей, що базуються тільки на даних спостережень за регіонами у фіксований момент часу. Зокрема, виникає змога враховувати та аналізувати індивідуальні відмінності між регіонами, що неможливо зробити в межах стандартних регресійних моделей.

У загальному вигляді модель панельних даних може бути представлена так [12]:

$$y_{it} = \alpha + \alpha_1 x_{1it} + \alpha_2 x_{2it} + \dots + \alpha_m x_{mit} + \varepsilon_{it}, \quad (3)$$

де y_{it} – значення залежної змінної для i -го регіону у t -й період часу; α та α_j – невідомі параметри моделі; x_{jit} – значення j -го фактора для i -го регіону у t -період часу; ε_{it} – значення випадкової величини; $i = 1, n; t = 1, T; j = 1, m$.

Специфіка моделей панельних даних надає можливість додатково розбивати збурення на декілька компонентів:

$$\varepsilon_{it} = \mu_i + u_{it}, \quad (4)$$

де μ_i – неспостережувані специфічні індивідуальні ефекти; u_{it} – залишкові шуми.

Моделі панельних регресій розподіляються на моделі з фіксованими ефектами та моделі з випадковими ефектами. Різниця між ними залежить від того, розглядаються відповідно виокремлені компоненти збурень як фіксовані величини чи як випадкові величини.

Якщо ми розглядаємо μ_i як N невідомих фіксованих параметрів, то модель (3) належатиме до класу стандартних моделей панельних даних з фіксованими ефектами та може бути записана у вигляді:

$$y_{it} = \mu_i + \alpha_1 x_{1it} + \alpha_2 x_{2it} + \dots + \alpha_m x_{mit} + u_{it}. \quad (5)$$

Для оцінки факторів продовольчої безпеки регіонів України вбачається найбільш логічним використовувати саме моделі панельних даних з фіксованими ефектами, оскільки, по-перше, вибірка вичерпує генеральну сукупність, по-друге, фіксовані ефекти дозволяють враховувати вплив усіх факторів, притаманних даному регіону, що не введено до моделі. Особливістю моделі з фіксованими ефектами (5) полягає в тому, що для різних регіонів буде оцінено різні значення констант μ_i , у той же час оцінені параметри α_i будуть однаковими для всіх регіонів та всіх років. Таким чином, за допомогою різних значень перетину $\mu_i, i = 1, 2, 3, \dots, n$ у моделі (5) вводиться припущення, за яким середній рівень для i -го регіону може відрізнятись від середнього рівня j -го, але є постійним для різних років.

Як кількісну оцінку рівня продовольчої безпеки регіонів України розглядатимемо показник Y , отриманий на першому етапі дослідження за зваженою процедурою індивідуального рейтингування. Показник Y використовуватимемо як залежну змінну в моделях регресії, які будемо будувати. Слід ще раз звернути увагу на те, що даний показник є дестимулятором: його високі значення свідчать про низький рівень продовольчої безпеки, і навпаки, чим нижчі значення має показник Y , тим вищим є рівень продовольчої безпеки.

При виборі факторів економетричних моделей виходитимемо з тих міркувань, що в дослідженнях продовольчої безпеки традиційно виокремлюють дві групи показників, які мають найбільший вплив на обсяг та структуру споживання (попит): перша група показників характеризує пропозицію продуктів харчування, друга група – платоспроможність населення.

Як показники першої групи розглядатимемо змінні, що характеризують виробництво агропромислової продукції:

$V_i, i = \overline{1,10}$ – виробництво продовольства у розрахунку на душу населення (відповідно м'яса, молока, яєць (штук), зернових культур, картоплі, овочів, фруктів, риби, цукрових буряків, соняшника, кг); $V_{R_i}, i = \overline{1,6}$ – врожайність сільськогосподарських культур (відповідно зернових культур, картоплі, овочів, фруктів, цукрових буряків, соняшника, ц з 1 га). Крім того, на пропозицію продовольчих товарів впливають обсяги імпорту IMP_{pr} та експорту EXP_{pr} продовольчих товарів у розрахунку на одну особу (дол. США).

Як показники другої групи використовуватимемо: ZP – середньомісячну заробітну плату працівників (грн.); D – наявний доход населення у розрахунку на одну особу (грн.). Також розглядатимемо показник VRP – валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн.), який характеризує загальний рівень економічного розвитку регіону (значення даного показника використовувалися з одиничним лагом).

Розрахунки виконуватимемо за допомогою статистичного програмного пакета Stata. Зазначимо, що показники, які вимірюються у гривнях, було перераховано у цінах початкового періоду. Щоб пом'якшити неоднорідність даних для різних регіонів, а також для полегшення інтерпретації отриманих результатів розглядалися не самі змінні, а їх натуральні логарифми. В цьому випадку знайдені оцінки параметрів моделей являються коефіцієнтами еластичності показника по відповідному фактору.

Спочатку для трьох періодів часу: 2000–2007 роки; 2008–2013 роки; 2000–2013 роки, – побудуємо модель, в якій врахуємо вплив на рівень продовольчої безпеки регіону середньомісячної заробітної плати та середньодушових обсягів виробництва м'яса, картоплі, овочів та фруктів (модель 1). Результати оцінки параметрів даної моделі наведено у табл. 3. У табл. 3, зокрема, представлено знайдені оцінки параметрів регресій та відповідні значення t -статистики. Тут зірочкою відмічені параметри, значимі за t -критерієм Ст'юдента на рівні 10%, двома зірочками – на рівні 5%, трьома зірочками – на рівні 1%.

Як бачимо з табл. 3, згідно з моделлю 1, побудованою за даними 2000–2013 років, значимий вплив на рівень продовольчої безпеки чинять всі розглянуті фактори. Знаки отриманих параметрів моделі є логічно пояснюваними: оскільки, як зазначалося вище, показник моделі Y являється дестимулятором, збільшення заробітної плати від'ємно впливає на показник Y , тобто призводить до підвищення рівня продовольчої безпеки регіонів України. За цим фактором показник

Y має найвищу еластичність. Так само до підвищення продовольчої безпеки за інших рівних умов приводить збільшення обсягів виробництва м'яса, фруктів та овочів. Водночас обсяги виробництва картоплі негативно впливають на рівень продовольчої безпеки. Це узгоджується з попереднім аналізом, коли ми бачили, що в регіонах, в яких обсяги споживання м'яса становили менше 70% від раціональних норм, а фруктів – менше 60%, обсяги споживання картоплі перевищували раціональні норми більш ніж на 25%. Для вибірки даних за 2000–2007 роки отримані результати трохи відрізняються: тут параметри моделі, що відповідають змінним V_1 (обсяги виробництва м'яса) і V_5 (обсяги виробництва картоплі), є незначимими. Для вибірки даних за 2008–2013 роки незначимими виявилися параметри, що відповідають змінним V_5 (обсяги виробництва картоплі) і V_6 (обсяги виробництва овочів).

За результатами F -тесту припущення про відсутність індивідуальних ефектів у моделі 1 для всіх розглядуваних вибірок обґрунтовано спростовується.

Розглянемо вибірку даних за 2008–2013 роки. Наявні статистичні дані за цей період дозволяють розширити низку розглядуваних факторів за рахунок включення додаткових показників соціально-економічного розвитку регіонів країни, зокрема таких, що стосуються забезпечення населення продовольством. Результати оцінки параметрів моделей 2 і 3, побудованих на основі даних за 2008–2013 роки, наведено відповідно у табл. 4 і 5.

Аналіз табл. 4, 5 дозволяє зробити висновки:

- в моделях, представлених у табл. 4 і 5, значимим фактором (на рівні значимості, меншим за 1%) виявився середньодушовий наявний доход населення, за цим фактором рівень продовольчої безпеки регіонів має найбільшу еластичність. Як і очікувалось, параметр моделі при даному факторі є від'ємним: збільшення наявного доходу приводить до підвищення рівня продовольчої безпеки, що відповідає теоретичним міркуванням;

- отримано очікувані від'ємні статистично значимі оцінки параметрів для середньодушового обсягу імпорту продовольчих товарів, який визначає пропозицію продовольчих товарів; водночас значимого впливу експорту продовольчих товарів на рівень економічної безпеки регіонів не виявлено;

- як і в попередньому випадку від'ємні статистично значимі оцінки параметрів отримані для середньодушових обсягів виробництва м'яса та фруктів; також від'ємно впливає на показник Y врожайність плодів та ягід;

Таблиця 3. Результати оцінювання параметрів моделі 1 на основі даних за різні періоди часу

Фактори	2000–2007		2008–2013		2000–2013	
	значення параметрів	t-статистика	значення параметрів	t-статистика	значення параметрів	t-статистика
$\ln(ZP)$	-0,307***	-26,10	-0,315***	-9,46	-0,327***	-31,08
$\ln(V_1)$	-0,025	-1,14	-0,055*	-1,69	-0,065***	-4,27
$\ln(V_2)$	0,012	1,16	0,048**	2,02	0,023**	-1,98
$\ln(V_3)$	-0,065***	-2,90	0,034	0,97	-0,079***	-4,14
$\ln(V_4)$	-0,026***	-2,65	-0,059***	-3,08	-0,027***	-2,84
R^2_{within}	0,871		0,694		0,894	
$R^2_{between}$	0,337		0,366		0,491	
$R^2_{overall}$	0,710		0,426		0,794	

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 4. Результати оцінювання параметрів моделі 2 на основі даних за 2008–2013 роки

Fixed-effects (within) regression	Number of obs = 150
Group variable (i): n	Number of groups = 25
R-sq: within = 0,6966	Obs per group: min = 6
between = 0,6009	avg = 6,0
overall = 0,6187	max = 6
	F(5, 120) = 55,11
	Prob > F = 0,0000

corr(u_i, Xb) = 0,0075

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
ln(D)	-0,1708	0,0401	-4,26	0,000	-0,2502 -0,0913
ln(VRP)	-0,1440	0,0384	-3,75	0,000	-0,2200 -0,0679
ln(V ₁)	-0,0649	0,0361	-1,80	0,075	-0,1364 0,0066
ln(V ₂)	0,0841	0,0519	1,62	0,108	-0,0187 0,1869
ln(V ₇)	-0,0503	0,0189	-2,67	0,009	-0,0877 -0,0130
const	7,2586	0,4016	18,07	0,000	6,4634 8,0538
sigma_u	0,0886				
sigma_e	0,0405				
rho	0,8272 (fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(24, 120) = 24,41 Prob > F = 0,0000

Таблиця 5. Результати оцінювання параметрів моделі 3 на основі даних за 2008–2013 роки

Fixed-effects (within) regression	Number of obs = 150
Group variable (i): n	Number of groups = 25
R-sq: within = 0,7137	Obs per group: min = 6
between = 0,5434	avg = 6,0
overall = 0,5744	max = 6
	F(5, 120) = 59,84
	Prob > F = 0,0000

corr(u_i, Xb) = 0,0767

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
ln(D)	-0,1982	0,0368	-5,39	0,000	-0,2711 -0,1254
ln(VRP)	-0,1533	0,0381	-4,03	0,000	-0,2287 -0,0779
ln(IMP _{pr})	-0,0208	0,0086	-2,42	0,017	-0,0378 -0,0038
ln(EXP _{pr})	0,0155	0,0108	1,44	0,152	-0,0058 0,0369
ln(VR ₄)	-0,0517	0,0182	-2,84	0,005	-0,0878 -0,0156
const	7,8486	0,2808	27,95	0,000	7,2925 8,4046
sigma_u	0,0952				
sigma_e	0,0394				
rho	0,8540 (fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(24, 120) = 25,04 Prob > F = 0,0000

– значимим фактором, який додатно впливає на рівень продовольчої безпеки (тобто має від'ємний параметр), являється середньодушовий обсяг валового регіонального продукту, який визначає рівень економічного розвитку регіону, що є цілком зрозумілим і узгоджується з попереднім аналізом.

Як і у випадку, коли розглядалися дані за 2000–2013 роки, припущення про відсутність індивідуальних ефектів за результатами F-тесту обґрунтовано спростовується.

Висновки

Таким чином, проведено статистичний аналіз продовольчої безпеки регіонів України, в тому числі аналіз динаміки міжрегіональних відмінностей. Як показник продовольчої безпеки розглядався узагальнений показник Y (натураль-

ний логарифм евклідової відстані до еталону), побудований на основі даних Державної служби статистики України за зваженою процедурою індивідуального рейтингування.

Диференціація регіонів України за рівнем продовольчої безпеки досліджувалася за допомогою теорії конвергенції. Проведений аналіз дозволив виявити наявність σ і β – дивергенції регіонів України, тобто процесу поступового збільшення регіональних відмінностей за рівнем продовольчої безпеки.

Побудовано моделі панельних регресій із фіксованими ефектами, за допомогою яких досліджено фактори, що впливають на рівень продовольчої безпеки регіонів України. Як фактори розглядалися дві групи показників, які традиційно виокремлюють у дослідженнях продовольчої без-

пеки: група показників, що характеризують пропозицію продовольчих товарів, та група показників, що характеризують платоспроможність населення.

Як і очікувалося згідно з теоретичними міркуваннями, значимими факторами, які позитивно впливають на рівень продовольчої безпеки регіонів України, є: середньодушовий наявний доход населення, середньодушові обсяги імпорту продовольчих товарів, виробництва м'яса та фруктів, а також врожайність плодів та ягід. Крім того, додатний вплив на рівень продовольчої безпеки має середньодушовий обсяг валового регіонального продукту. Водночас значимого впливу експорту продовольчих товарів на рівень продовольчої безпеки не виявлено.

Список використаних джерел

1. Піскунова О.В. Рейтингування регіонів України за рівнем продовольчої безпеки / О.В. Піскунова, О.І. Осипова // Формування ринкових відносин в Україні, 2015. – №4. – С. 191–198.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Стат. збірник / [Відп. за вип. О.М. Прокопенко]. – К.: Державний комітет статистики України. – 2014. – 57 с.
3. Регіони України. Стат. збірник. Ч. 1 / [Відп. за вип. Н.С. Власенко]. – К.: Державний комітет статистики України. – 2014. – 299 с.
4. Регіони України. Стат. збірник. Ч. 2 / [Відп. за вип. Н.С. Власенко]. – К.: Державний комітет статистики України. – 2014. – 733 с.
5. Закон України «Про продовольчу безпеку» №4227–VI від 22.12.2011.
6. Постанова «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» №656 від 14.04.2000.
7. Піскунова О.В. Статистичний аналіз динаміки рівня продовольчої безпеки України [Електрон. ресурс] / О.В. Піскунова, О.І. Осипова // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. – №6, 2015. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015>
8. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: теория, методология, практика / З.М. Ильина. – Минск: ГНУ «Ин-т экономики НАН Белорусии», 2007. – 230 с.
9. Басараева В.Г. Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России. – М.: EERC, 2002. – 60 с.
10. Толмачев Н.М. Теоретические и эмпирические подходы к конвергенции сельскохозяйственного производства // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3 «Экономика. Экология». – 2012. – №1. – С. 193–199.
11. Пиньковецкая Ю.С. Анализ межрегиональной конвергенции на примере малого предпринимательства в России // Современные научные исследования. Вып. 1. – Концепт. – 2013. Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2013/53627.htm>
12. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.О. Сучасні економетричні методи у фінансах. – К.: Літера, 2002. – 352 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Протиріччя незавершеної модернізації як причина системно-історичних деформацій у ланці влада – суспільство	3
ШЕДЯКОВ В.Є. Використання процесів обміну як чинника стратегічного управління: зростання діапазону можливостей під час розвитку постсучасних тенденцій	7
ЩАВА Р.П. Диференційний підхід до визначення структури фіскальної політики	14
ДЕМЧАК Р.Є. Концептуальні засади проведення бюджетної децентралізації в контексті зміцнення економічної безпеки	17
ГУНЬКО Л.А., САВЧЕНКО В.С. Методологічні підходи до класифікації придатності орних земель	21
БАРНА М.Ю. Структура механізму управління ефективністю системи внутрішньої торгівлі в Україні	24
МАКСИМЕНКО А.В. Роль міжнародних договорів у регулюванні подвійного оподаткування	30

Інноваційно-інвестиційна політика

КРИЛОВ Д.В. Методи управління інвестиційними проектами як складові організаційно-економічного механізму їх реалізації на промислових підприємствах	34
ПРОХОРЧУК С.В. Аналіз інноваційної політики розвинених країн	37
ГОТРА В.В. Державні пріоритети стимулювання інвестиційної діяльності АПК	40
ПОЛІЩУК О.М. Інноваційні перетворення на транспорті як чинник модернізації управління транспортними потоками великих міст	45
ВАКУЛЕНКО В.Л. Реалізація державної інвестиційної політики на регіональному рівні (на прикладі Харківської, Житомирської, Рівненської та Київської областей)	49
ШКОДА М.С. Особливості державного стимулювання інноваційних процесів в Україні	52

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БІЛЕНЬКИЙ О.Ю. Бенчмаркінг як інструмент стратегічного аналізу: світовий досвід	56
ЛИСЕНКО О.В. Оцінка ефективності фінансово-економічної діяльності банків	59
ЗАВОРОТНІЙ Р.І., СІГАЙОВ А.О. Проблеми вартісно-орієнтованого управління у нафтопереробному секторі України	62
ГУЦУЛЯК В.Р. Теоретичні засади формування моделі маркетингового механізму розвитку сільськогосподарських підприємств	68
ДАРВАЙ О.М. Оцінка податкового навантаження на фізичних осіб – підприємців, що застосовують різні системи оподаткування	71
ЛЕВАЄВА Л.Ю. Теоретичні засади маркетингових досліджень у ломбардах	77
ЖУК В.В. Бюджетування кіновиробництва та облік результатів виконання бюджетів	82
ЛИС Н.П. Теоретичні основи та методичне забезпечення конкурентоспроможності страхової компанії	86
ЖОВТАНЕЦЬКА Я.В. Антикризове управління депозитним та кредитним портфелями банків	89
ГОРАК О.В. Мотиваційний підхід до формування безпеки економічного розвитку підприємств машинобудування на засадах привабливої інвестиційної політики	94
БІЛИК О.А. Особливості формування дивідендної політики корпоративних підприємств	96

Розвиток регіональної економіки

ЧЕРЕП А.В., ПАВЛЕНКО А.І. Інституціональні заходи формування привабливого регіонального бізнес-клімату	102
ДУХНОВСЬКА Л.М., ДЗЮБЕНКО Л.В. Аналіз факторів ризику, які мають вплив на потоки іноземного капіталу до країн, що розвиваються	105
ШЛАПАК А.В. Форексні ринки країн Південно-Східної Азії як невід'ємний компонент глобальної платіжної системи	108
ФЕЩЕНКО О.П. Правове регулювання системи фінансових показників на підприємстві	111
ПІСКУНОВА О.В., ОСИПОВА О.І. Регіональний аспект статистичного дослідження продовольчої безпеки України	115

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7 (170) 2015 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуrow, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 24.07.2015 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 14,41.
Гарнітура Еуропа. 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.